

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年よりも気温が高いことから、10月としては客の動きが非常に良い。 ・北海道観光の繁忙期であったこと、イベント企画を行ったこと、天候に恵まれたことなどの好材料が重なったことから、来客数は3か月前と比べて186%の増加となっている。また、ガソリンや物価の高騰の影響で、遠距離への旅行を避け、近距離で楽しむ傾向がつかえる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	
	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカードの販促効果が大きく、前月に引き続き販売量が前年比106%と大きく伸びている。 ・石油製品価格の下落により、販売量が前年並みの水準に戻りつつある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・道内旅行が低迷している一方で、国内旅行は堅調に推移している。海外旅行については、9月及び11月の申込件数が前年比60%台にとどまっている一方で、今月の申込件数は前年比208%となっている。ただ、団体旅行については、弱含みで推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・通信サービスの契約数が純増傾向に回復しており、それに伴い自社の通信サービスの契約数も回復傾向となってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・以前と比べて、売上が下げ止まってきており、客も新商品に対して興味を示すようになってきた。ガソリン、灯油が値下げされてきているため、客の気持ちに少し余裕が出てきている。
	変わらない	スーパー（役員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・買上点数が前年より1ポイントほど低下し、商品単価が前年より2ポイントほど上昇している状況が続いている。業態別にみると、週末型ショッピングセンターで買上点数の落ち込みが大きいことから、客の買い方が、これまでの買いだめ型から、必要な物だけを購入する節約型に変わってきていることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・タスポ効果が継続しており、来客数については、前年から5%以上の増加を維持しているものの、徐々に客単価が落ち込み始めている。同種商品でもより単価の低い商品に移行している傾向にあり、売上の伸び率が来客数の伸び率より低くなってきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・モデルハウスへの来場者数が見込みを大きく下回っている。
			やや悪く なっている	商店街（代表者）
一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き			
百貨店（売場主任）	来客数の動き			<ul style="list-style-type: none"> ・高額品の動きが鈍いこともあり、店頭での買上金額が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気温が高く推移したこともあり、ジャケットやコートなどの秋冬物の重衣料が伸び悩んでいる。節約志向がより一層強まっており、タンス在庫の活用などもみられる。美術品や宝飾品、海外スーパーブランドの衣料雑貨など、比較的堅調に推移してきた高額品にも陰りがみえてきた。高額所得者などの優良顧客が、今すぐ必要なもの以外の購買を先送り、見送りなどをするようになってきた。一方、外食を控えるためか弁当箱が前年の2倍のペースで伸びているが、低単価のため売上への貢献度は低い。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の売上は前年並みで推移しているが、来客数は前年をやや下回っている。商品単価が上昇していることで、何とか前年並みの売上を確保している状況にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・全般的な商品価格上昇の影響で、1品当たりの販売単価が上昇する一方で、客1人当たりの買上点数が減少する傾向が続いている。個別商品の動きとしては、単価の高い牛肉よりも豚肉や鶏肉の売行きが好調であったり、値上がり傾向にあるハム、ソーセージなどの加工肉より生肉の動きが良いことなどが具体例として挙げられる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下しており、10月28日時点の来客数は前年比96%となっている。客単価も前年比96%と前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年であれば10月は秋冬物に動きが出てくるが、今年は例年よりも暖かいことから、ほとんど動きがみられず、非常に悪い状況にある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客は必要なもの以外、買わないようであり、買い控えの傾向がみられる。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年と比べて、薄型テレビやDVDレコーダー、冷蔵庫、洗濯機といった大物家電の販売が減少している。また、例年と比べて暖かい秋であることや灯油高騰の影響もあり、ファンヒーター等の大型石油暖房機器の需要が予想以上に不調である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客主体の店のため、特に観光客の来店が多い週末の来客数が減少しており、全体の来客数は前年を6%下回っている。客単価は前年を4%上回っているものの、売上は前年を2%下回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・昼夜共に全体的にやや悪い。特に夕食は天候に左右されやすいため、午後から雨が降った日は客足が遠のいている。地方都市の飲食店の景気は想像以上に悪い。なかには繁盛している店もあるが、手間や材料費がかかっている、それほど利益につながっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・特に夕方から夜にかけての時間帯の来客数が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1か月以上先の宿泊予約数に変化はないものの、直近の観光入込客数が減少傾向にあるため、例年と比べて来客数に伸びがみられない。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊客の買物の様子を見ると、海産物の高額商品の売上が減少している。チェックインしてすぐに売店に行く客の姿も少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に受注状況が振るわない。特に、国内旅行は、海外旅行からのシフトにより、これまで前年並みの数値を維持してきたが、ついに前年を下回った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏場が過ぎ観光客が減少していることに加えて、景気後退感などからタクシーの乗り控えが起きている。特に夜の繁華街などは人影も少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話での注文数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数が減少し続けている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者が10月になって極端に減っている。各商店の様子をみても、前年から20%以上も売上が減っている店が多い。株価の下落により予定していた商品、特に高額品の買い控えが増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今までの不況感は話の上でのものに過ぎなかったが、最近になり、買い控えが深刻になってきている。欲しいけど今回は我慢するといった言葉がよく聞かれるようになってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・世界的な経済状況の悪さが客の購買動向に確実に影響を与えている。気温が下がっても客の購買意欲が一向に上がらず、かなり節約している状況がうかがえる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・土日の来街者数は前月とほとんど変わらないが、ウィンドウショッピングのみで買い控えしている客が多く、販売にはつながっていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が低くなり、コート等の実需期を迎えているが、依然として客の買い控えが続いている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・株価の暴落、景気の先行き不透明感が一般市民にも影響を及ぼし始めている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高額商品の販売動向が非常に悪くなっている。生活必需品は買うが、それ以外の商品の購入については、極めて慎重になっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・来客数の減少、客単価の前年割れ、商品単価の低下、買上点数の前年割れなど、数値からみても非常に悪い状況が続いている。さらに、株価の下落、円高と悪い要素が重なってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・米国発の金融不安により新車の購入を見送るユーザーが増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減少しており、販売量が前年実績を上回らなくなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・冬場を控えて、例年であれば風邪関連商材などの動きが活発になる時期であるが、今年はそうした動きがみられず、客単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・先行き不安による防衛意識が現れているのか、3か月前と比較すると、低単価のセットメニューに移行する動きがみられ、客単価が200円ほど下がっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて来客数が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月は暖かく、雨の日も少なかったのでタクシーの利用客が減っている。売上も前年を10%ほど下回っている。市内の他のタクシー会社も同じ程度売上が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎日タクシーを利用していたようなお年寄りも、最近は景気が悪くなってきたため、本当に必要な時以外はタクシーを利用することができないと愚痴をこぼしている。
		タクシー運転手 設計事務所（所長）	販売量の動き お客様の様子	・売上の前年からの減少幅が拡大している。 ・先行きに対する不安感のせいか、全くとっていいほど客の動きがみられない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・競争相手が事業を縮小していることに加えて、燃料価格の低下もあり、3か月前と比べるとやや良くなっている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・米やビートを始めとする農産物が豊作であること、政府による道産米3万トンの買上も決定していることから、輸送業者や倉庫業者にとっては良い環境といえる。また、輸入飼料原料価格や原油価格の大幅な低下による好影響が見込める。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株価の急落により景気の先行きの不透明感が増しているが、当社の受注量や今後の販売予想数などから、景況感を3か月前と比較するとやや悪い状況が継続している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物の建築状況のいずれも低下傾向にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	・情報交換をしても新規契約の話が出てこない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・米国発の金融不安や株価の下落により、銀行の融資査定が厳しさを増しており、業界の企業の資金繰りは苦しい状況に推移している。また、海流の変化や水温の上昇により、魚種の漁獲量が例年と大きく変わっており、加工原料の確保に不安がある。原料価格高騰などの影響もあり、採算面での不安が増している。
	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・加工食品に対する不安感に加えて、景気が減速している環境下での心理的な要因も影響しており、受注量が減ってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	それ以外	・道内企業の設備資金需要は少ない。原材料価格の上昇で収益が圧迫され、人員を抑制する企業も多い。株安、円高による景気の不透明感が強まっていることから、節約志向に拍車がかかっており、個人消費は弱い動きが続いている。
	悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅着工数の減少とマンションの売行き不振の影響が大きくなりつつある。全般的な景気の後退が悪影響を及ぼしている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・土木建築会社に与信不安企業が増加しており、新規取引が困難な状況となっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・すべての商品の販売量が減少している。消耗資材の販売量も減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・流通系、飲食系の求人が前年比で1割強落ち込んだが、人材派遣、医療・介護は前年並みの数字を残した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の有効求人倍率は0.48倍で前年と同率となり、9か月連続で前年を下回っていた状態を脱した。一方、新規求人数は前年を2.5%上回ったが、パート求人的大幅増加によるものである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人相談が減少している。企業の業績が低迷しているため、人員数を増やして人件費率を上げたくないという意識の現れであるが、即戦力となるような人材へのニーズはまだ多数あるとみられる。一方で、事務職や一般営業職の求人は、現在のところ欠員対応以外は控えられている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・現在の会社の先行き不安から万一来備えて、求職活動を開始する在職求職者や、賃金の伸び悩み等により好条件の転職先を探す者が増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・現在の経済状況を考慮して、採用を控える企業が増えてきている。決算期を迎えても、景気回復がなければ採用枠は増えないとみられる。
悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・10月に入り一段と求人数が減少している。多くの業種で前年から25～30%のマイナスとなっている。北海道外の製造系の請負・派遣業種のニーズも10月後半から急速に冷え込んできている。	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・岩手・宮城地震による風評被害で大幅に観光客が減少していたが、仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果と紅葉シーズンのおかげで、中旬ごろから前年並みかプラスで推移している。
	やや良くなっている	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	それ以外	・サッカーのJ2リーグに参戦している地元チームが上位リーグへの昇格圏内に入っているため競技場売店及び店頭販売の売上が良くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・最近、客の動きに変化がみられ、高額な刺身の盛り合わせや握り寿司、和牛が売れるようになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比30%の増加となっている。タスポ効果が続いており、たばこの売上が全体の2割を占めている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品、日用品の販売店の売上に大きな落ち込みはなく、商店街全体でも前年並みを確保している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・常連客の来店が大きく落ち込むことはないが、新規やフリー客の動向は相変わらず厳しい。休日でも混雑することはなく、平日は夕方客の少なさが顕著になっている。冬物商戦も盛り上がり欠けており、節約の優先順位が高い衣料品の買い控えが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品などの相次ぐ値上げや食の安全安心に対する不信感などにより消費が停滞し、買上点数、単価共に低下している。
スーパー（店長）		販売量の動き	・客の節約志向が高まり、総菜全般、特に弁当の売上は好調であるが、し好品の不調が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー(店長)	販売量の動き	・一連の食に関する不祥事により客の不信任が高まり、買上点数が減少し、売上は低迷している。	
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・年末年始向けの商材の予約時期に入っているが、例年に比べて出だしが遅く、客の関心も低い。	
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年に比べると売上、来客数、客単価が共に増加しているが、前月や前々月と比べると減少している。	
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・たばこの売上の増加分が、たばこ以外の落ち込みをカバーしている状況にある。	
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・タスポ効果でたばこの売上は伸びているものの、弁当、おにぎりなどの主力商品が前年を下回っている状況にある。	
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・気温が高く、アウターやコートといった冬物衣料の売行きが悪くなっている。	
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・高額品の動きが鈍く、傷物などの単価の安い商品が売れている。	
		その他専門店[呉服](経営者)	単価の動き	・今月より季節商材の価格が上昇したため売行きが悪くなっている。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・開店5周年記念イベントの開催により来客数は増加しているものの、客からは暗い話題ばかりが聞こえてきている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・スポーツイベントや学会、大会が集中しているため宿泊稼働率が高く、各部門で前年を上回っているが、室単価や客単価が低く、予算目標を下回っている。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・近年にない好天に恵まれ、郊外の大型商業施設開店の影響もないことから、来客数は順調に推移して前年を10%程度上回っている。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・景気動向そのものが下向きであることに加え、市内に相次いで開店した大型商業施設の影響により来客数が極端に減少し、商店街各店の売上は軒並み2けたダウンという大変厳しい状況にある。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街や周辺地域では様々なイベントが毎週のように開催されているものの、駅前や郊外に開店した大型商業施設の影響により、来客数や売上が明らかに減少している。
	一般小売店[医薬品](経営者)		単価の動き	・売上は、前年との比較ではかなり悪いが、3か月前との比較ではやや悪い程度で済んでいる。また、宅配サービスでは代金の回収遅延が多発しており、客は経済的余裕を失っている。	
	百貨店(企画担当)		来客数の動き	・郊外に相次いで開店した大型商業施設の影響により、週末の中心街への来客数が減少している。	
	百貨店(広報担当)		それ以外	・景気低迷の長期化に伴い、消費者心理は冷え込んでおり、客の財布のひもは締められたままの状態が続いている。	
	百貨店(販促担当)		お客様の様子	・株価暴落により消費マインドは更に冷え込み、これまで苦戦していた特選ラグジュアリーブランドに加え、婦人の高級既製服や紳士物にも影響が出ている。	
	百貨店(経営者)		お客様の様子	・株安や将来への不安により消費マインドが低下し、呉服や宝飾品などの高額品の動きが悪くなっている。	
	百貨店(経営者)	来客数の動き	・食料品関係は比較的堅調に推移しているものの、主力である婦人服ミセスゾーンの来客数が減少している。		
	スーパー(経営者)	単価の動き	・客1人当たりの買上点数が減少している。		
スーパー(店長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が7%ほど低下している。特に嗜好性が強い果物や菓子、ジュース類に影響が出ている。			
スーパー(店長)	単価の動き	・週末、特に日曜日の客単価が低下しており、変動幅は大きい時で300~500円にもなっている。			
スーパー(総務担当)	単価の動き	・客の生活防衛意識の高まりにより、生活必需品にも厳しい選択の目が向けられている。単価は生鮮食品が野菜を除き4%、加工食品は5%強の上昇となっており、買上点数は低下している。一方で、単価が上昇していない菓子などの嗜好品の買上点数は伸びており、低単価商品を選択する客の購買傾向が顕著になっている。			
コンビニ(経営者)	単価の動き	・客の衝動買いが減少し、目的買いが増加しているため、客単価は低下している。			
衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・衣料品の買換え需要が低迷しており、来客数が85%となっている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・経費の削減を図っているが、企業努力も限界に達している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客は車の購入に慎重になっており、商談から成約までの期間が長くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の下落は良いニュースではあるが、消費全体を底上げするまでには至っていない。商談件数も徐々に増えてきているが、サービス部門の売上の減少が予想以上に深刻であり、競合他社も危機感を募らせている。
		その他専門店 [化粧品]（経営者）	来客数の動き	・将来に対する客の不安が高まっており売上に繋がっていない。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	販売量の動き	・材料や商品の原価高騰に伴う値上げにより、客の買い控えの傾向が強まり、売上が減少している。
		その他専門店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・米国に端を発した金融恐慌の影響により、消費者は買物に慎重になり、必要な物以外は買わない傾向になっている。また、夜の繁華街で飲食する消費者が極端に少なくなっており、閉店を余儀なくされる居酒屋やスナックが月に1、2軒ほどみられる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・ガソリン価格の下落を受けて需要は回復基調にあるが、卸価格以上に市況価格の低下が進んでいることからスタンドの収益は圧迫されている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・食料品価格の値上がりにより原価が高騰しており、大変厳しい状況となっている。
		その他飲食[弁当]（スタッフ）	お客様の様子	・市内の百貨店では、郊外の大型商業施設開店の影響により土日の来客数が減少し、平日のほうが良い状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当地域では、観光客誘致キャンペーンを行っているが、10月は地震があった6～7月ごろの予約客が中心であることから県外客が極端に少なく、トップシーズンにもかかわらず客足は伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に開催された国体の反動減により、宿泊、レストランの利用客が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・株安や円高による経済活動の停滞に伴い、会合を控えたいという客が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・節約ムードの高まりにより、長距離客の減少が目立っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・中小企業は先行き不透明な状況にあり、倒産する取引先も出てきている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・売上が前年を下回る状況が続いており、10月は3%の低下となっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の財布のひもが固くなり、パーマにトリートメントなど、複数メニューを組み合わせる客が減少していることから、客単価が前年に比べてマイナス傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・過去最大級の住宅ローン減税が実施されるという報道があるが、受注は上向きとはいえない。減税の実施に関係なく資金力のある客がじっくりと構えて検討するケースが多く、受注までの期間も長くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気の先行きが不透明であることから消費者の節約ムードが高まっている。
	悪くなっている	一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と比べ10%以上の減少となり、これまで経験がないほどの落ち込みとなっている。
	悪くなっている	一般小売店[雑貨]（企画担当）	来客数の動き	・株価の暴落や企業の残業時間の減少により個人消費が低迷しており、厳しい局面を迎えている。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	単価の動き	・客は価格に敏感になっており、セール品といえども売行きが悪くなっている。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客は、必要な時以外は来店せず、買い控え傾向は強まっている。また、郊外の大型商業施設の開店以降、週末の来客数の減少傾向が加速している。
	悪くなっている	百貨店（経営者）	お客様の様子	・客の生活防衛意識が一段と高まり、衣料品関係を中心に大苦戦している。手持ちの物で済ませようという雰囲気まん延しており、高額品のみならず中程度の価格の物まで売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客の可処分所得の減少は以前から続いているが、これによる買上点数や客単価の低下が顕著になっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大手ガソリンスタンドの倒産に伴い、使用不可能となったプリペイドカードや灯油券を保有する客が地元にも多数いることから、消費マインドはますます低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格は低下しているものの依然として高い水準にあること、また店を利用している建設会社が次々に倒産していることから来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価の低下が続いており、3か月前と比べ20円以上落ち込んでいる。昼食時は、単価が低いパンやカップ麺が売れており、弁当の売行きが悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夕方から夜の時間帯や、週末の来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・紳士、婦人衣料共に客の品選びが厳しくなっており、売上に結び付いていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少する一方で、広告の安い商品を求めて複数店を買い回る客が増加している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・30代の若い家族層の来客数が大幅に減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・株価低迷や世界恐慌など、生活の先行き不安を招くような報道の影響を受けて、消費マインドが低下しており、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客は必要最低限の買物をしており、価格にも厳しくなってきたため、来客数は減少し、客単価も大幅に低下している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・株価暴落の影響で来客数が減少し、前月と比べて売上が極端に落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・円高や株安により先行き不安が高まるなか、車の長期保有による買い控えが進み、イベント時の来客数も減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車誕生イベントの来客数が少なく、商談の長期化も目立っている。販売をけん引してきた好燃費のコンパクトカーや軽自動車の販売も減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大多数の客は、新車を購入せず、修理をしてその場をしのいでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年と比べて20%以上下回る月が続いており、広告を打っても効果が現れない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・節約ムードが高まり、客の購買力が低下している。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・比較的単価が高い牛精肉を取り扱っているが、前年の秋以降、販売量が減少している。観光客の土産品も無難な物で済ます傾向にあり、苦戦を強いられている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格は下落しているものの、全般的に物価上昇は続いており、消費は落ち込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて40%減少しており、これまで経験がないほど悪い状況にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ、ディナータイム共に来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・朝の市場は、前年に比べて活気がなく、商品の動きが少ない。また、客からも給料の減少などの暗い話題ばかりが聞こえてくる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が減少している。客は円高による輸出入への影響を読み切れずに様子見している状況にあり、購買意欲の低下を招いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客の節約志向が高まるなか、来客数が減少している。ピザ生地のメラミン検出問題も外食産業にはマイナスに作用している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊、宴会部門は相変わらず悪い状況が続いているが、レストラン部門でもこれまで景気の影響が少なかったランチタイムの来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・株価の乱高下や円高が進行するなかで、客の財布のひもはますます固くなっており、来客数、客単価共に低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー各社に対して、最大拘束時間基準超過などの理由により、車両使用停止の行政処分を受けるほど、この不況下において成績を上げるため長時間労働をせざるを得ない状況にある。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・前月と比べて来客数が30～40%減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体、個人共に来客数が減少している。客の財布のひもが固く、客単価も落ちている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・婚礼シーズンを迎えているが、バブル期の華やかさはなくなり、盛大なお披露目は行われなくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・20年産出荷契約米の概算金単価が昨年より上昇している。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅需要が上向かず、販売量が伸びていない。
		土石製品製造販売（従業員）	取引先の様子	・株価下落や円高の影響で、外需に依存するセメント関連会社は大変厳しい状況にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格は下落傾向にあるものの、資材は高止まりもしくは上昇しているため、状況は変わっていない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・輸出関連の取引先ではコスト意識が過敏になっており、営業提案をタイミング良く行わないと交渉が難航している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・金融危機の影響により、投資信託の買い控えや解約ができてきている。
		やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売掛金を回収するまでの期間が延びている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の生産量が減少している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・円高が影響して、輸出貨物の全体量が減少している。
		金融業（広報担当）	それ以外	・ガソリン価格は低下しているものの、日配品価格は高止まりしており、株価暴落の影響もあり、消費マインドは低下している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・クライアントの市場に対する攻めの気持ちが感じられず、折込チラシが不安定な状況にある。消費者の財布のひもが固く、広告を打っても売上に繋がらないことから費用対効果が薄いと判断している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・円高や株安の影響を間接的に受けている中小企業が多い。
		公認会計士	取引先の様子	・取引がある小売業や建設業では、売上や受注額の減少により収支が悪化している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月からの清酒値上げの周知時期に事故米焼酎問題が発覚したため、小売店は混乱して飲食店への値上げも徹底されず、値上げ前の仮需要も前代未聞の静けさとなっている。店売り、業務用共に販売量が伸び悩んでいる。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・最近25%の減産や残業規制を実施しているところも出ている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・桃の販売価格は8、9月の悪天候の影響により下落しており、りんごの販売価格も例年の80～85%と低迷している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品価格の値上げにより売上が減少している。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の買い控え傾向が強くなっており、市場が低迷している。
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内、北米市場共に低迷している。さらに急激な円高により事業環境は急速に悪化している。	
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の受注量が急激に減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（企画担当）	それ以外	・原材料価格の高騰や不動産デベロッパの倒産などを受けて業績を下方修正していたが、ここに来て世界経済の減速が更に追い打ちをかけている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からは不景気であるという声以外は聞こえてこない。なかでも原材料費高騰が確実に影響してきているという声が増加している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・前年に開店した郊外の大型商業施設では集客ができず非常に苦戦しており、一部テナントが来年にも撤退することから、取引がある広告代理店では今後の対策に頭を痛めている。
		コピーサービス業（経営者）	それ以外	・同業他社の倒産が2件確認されており、厳しさを増している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・食料品などの値上げが続くなか、食の安全安心の問題や、給料、ボーナスの引き下げなどにより消費者は購買に慎重になっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の住宅、リフォーム会社では、客の相談件数が減少しており、契約に近づいている案件でも保留となるケース多く出ている。
		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、派遣社員やパートの契約解除がみられる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に対して求職者数が2倍の状況が3か月続いている。企業では自然退職による緩やかなリストラを行ない、新たな採用は行っていないことから、人材市場はスキル弱者であふれかえっている状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて新規求人数の減少傾向が続いているが、減少幅は縮小傾向にある。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・長期の派遣契約が顧客企業の都合により年内で打ち切られるケースが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・金融関係では採用抑制が顕著になっており、製造業においても生産量の減少に伴い雇用に影響が出ている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手の事務用品卸売会社や石油小売会社が破産手続きを申請するなど、事業主都合による解雇者数が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて求人数の減少幅が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続、有効求人数は13か月連続で前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・常用での新規求職者は、前年に比べ17%増加しており、また離職理由は事業主都合によるものが39%増加している。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地元老舗企業の倒産や廃業を受けて採用マインドが一段と冷え込んでいる。一過性の選挙関連業務の引き合いがあるものの、受注後の見直しによるキャンセルなども発生しており、悪化の一途をたどっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大型流通施設が開店して求人は一段落していたが、ここ数か月は製造業を中心に求人数が急激に落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・すべての業種において広告出稿量が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の生産調整に伴い派遣求人が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・受注量の急激な減少に伴う生産計画の見直しにより、求人の取消しを行う企業が増えてきている。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・親会社の影響で子会社では人員調整や生産調整に入っている。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が134%、客数が130%と、相変わらず好調を継続している。タスポ効果の拡大や土砂降りの雨の日が最高の来客数を記録する等、増加しているし、客単価も上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや良く なっている	やや良く なっている	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・本格的な秋の訪れとなり、ジャケット、スーツの動きが良い。客数、品数共に前年並みながら単価が大幅増加している。	
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	それ以外	・車検の台数は前年度並みとなったが、一般整備等の台数が目に見えて減少してきた。特に板金整備は年に数台程度となり、ブレーキ整備もほとんどない。	
	変わらない	変わらない	コンビニ(経営者)	単価の動き	・単品買いが多く、客単価が低い。一時戻った米飯類もまた安いファーストフード店に流れている。
			コンビニ(店長)	お客様の様子	・セールとか値引きキャンペーンなどがあれば刺激されて客の購買意欲がわくが、そういうものがなくなるとばたっと元に戻ってしまう。特別景気が良くなっているとか悪くなっているということではなくて、変わっていない。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・この10月は、祭があり、普段よりは売上につながるが、来客数は例年から比べるとだいぶ落ちている。だいたい例年の80%くらいの来客数である。	
		自動車備品販売 店(経営者)	お客様の様子	・客は単価に以前よりシビアになってきている。今まで料金について言ったことがない客が単価を下げるようにとの申入れが何件もあった。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・街中の人出が本当に少ない。客単価も思うように上からず、苦労している。今月から客引き禁止条例ができ、歩きやすくなったという声が聞こえてくるので、上向いていくきっかけになってくれればと思う。今のところ来客数への影響はほとんどない。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・円高によって、海外旅行に行く人が増えるかと思いきや、団体旅行を含めて、旅行を控えている人が多い。燃油サーチャージも高騰のまま、円高による景気を期待していたが、それも見込めず、客は今ちゅつちよしている状況である。	
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来場者は前年と同じである。	
	やや悪く なっている	やや悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・必要なもの以外の商品は売れない、買わないのが現状である。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・近ごろの円高とか株安という状況をみて、客は必要なもの以外は買わない傾向である。本当に必要な物を求めるほかは来店しなくなっている。
			一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・秋祭り、運動会、旅行等、出費の多い月になった。客の話によれば株の乱高下、円高等で損失が大きいので、いろいろな買物も控えているとのことである。
			一般小売店[金物] (経営者)	来客数の動き	・米国発の世界不況という問題がテレビ、ラジオで聞かされると同時に、財布のひもが締まってきているという感じで、客の来店が少なくなっている。
			一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の購買意欲が見えない。展示会、売出しのチラシを配布しても見込みが出てこない。必要な時に必要な物を購入するという客が多い。
百貨店(営業担当)			販売量の動き	・販売量の動きが今一つ良くない。特に婦人衣料関係が良くない。景気が多少悪くても婦人物はそれほど落ちないが、最近は低迷している。	
百貨店(販売促進担当)			販売量の動き	・衣料品全般が厳しい状況である。特にコート、ジャケット等の重衣料については、前年実績を大きく割り込んでいる。引き続き食料品、化粧品等、生活必需品は堅調である。また、食品を中心とした物産展等の大型催事は好調であり、来店客数も増加しているが、それ以外の商品の買上にはつながっていない。	
スーパー(販売促進担当)			販売量の動き	・3か月前は衣料、食品部門が前年売上を上回っている状況だったが、今は衣料、住まいの品、食品共に前年売上を割っている状況である。いろいろな販促を仕掛けているが大きく売上を伸ばすことができない。反面、前年を下回る時は大きく下がっている。近隣の大規模工場でも期間従業員を減らしており、影響が徐々に出てきている感がある。	
スーパー(統括)			お客様の様子	・安価な商品を求める状態は変わらず、使い切り、無駄なしといった商品への要望が強い。	
スーパー(統括)			販売量の動き	・食品売場で食の安全に対する不安からか、原材料の産地や成分を丹念にチェックする姿が多く、買物に慎重になっている。来客数の落ち込みはないものの、1人当たりの買上点数が下回っており、衝動買いが減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・ガソリン価格も徐々に値下がりしてきているが、依然として軽自動車の需要が多い。しかしながら客の単価設定は非常に低い設定となっているため、なかなか折り合いがつかず、商談が成立しないパターンが多い。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・現在の株価の乱高下と円高により、将来の不安から消費が低迷している。
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・毎月展示会をやっているが、単価がかなり下がっている。新車展示会にもかかわらず、新車ではなく中古車の販売につながっている。昨年に比べると3割減くらいである。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・今月に入ってからランチタイムのサラリーマンの来客数が極端に減っており、今後、年末年始に掛けて不安である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・遅い時間の来客が極端に悪い。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価が徐々に少なくなっている傾向にある。なかなか食事に使うお金が少ないようである。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・会合回数の減少や1回の会合来客数の減少、レストラン客の注文メニューの安価傾向が強くなっている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・紅葉シーズンを迎え、運輸部門は微増だが、宿泊部門の人員、売上は共に前年を下回っている。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・ビジネスの客の予約サイクルが短くなるとともに減少傾向である。会食、宴会の需要が前年比マイナスである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼がほとんど獲得できない状態で、追い打ちをかけるように近隣に宿泊特化型ホテルが開業し、先行き不安だらけである。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・例年、会議の後に反省会、懇親会あるいは宿泊をしていたが、最近は会議だけをしてその場で解散とか、会議中にコーヒーを出していたものがお茶にしてもらいたいとか、少しずつ変化が見えてきている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売量、単価共に大変下がっている。
		旅行代理店(支店長)	単価の動き	・予算内での商品の選び方の意識が高まってきている。例えば、国内の場合だと、予算の中で一番良い旅館または施設を求める客の志向が高まっている。
		ゴルフ場(従業員)	販売量の動き	・来客数が若干減っており、単価が下向きに転じているため、販売量自体が全て下降気味で、やや悪くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・秋の観光シーズンに入っているが、相変わらず県外来場者が減少している。台風もなく、天候も安定し、年間のゴルフのトップシーズンであるが、前年に比べコンペの開催が減少し、周辺コースとの価格競争は依然続いている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・売上、来場者数共に減少しており、過去最低の記録を更新している。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・インターネットカフェ、ゲームコーナー共に客の滞留時間が短くなっている。ピークの時間というのがそれぞれあるが、その前後の数字が落ちている。ピーク時間はそんなに変わらないが、完全に引けてしまう時間が早まって、混み始める時間が遅れるという傾向がこのところ続いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・慢性的に固定客、来客数がずっと減少している状況である。チェーン展開の法人組織の美容店は頑張っているが、個人店は客を取られている状況である。暇な店と忙しい店があって、暇な店が8割、忙しい店が2割という状況である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・相変わらず民間からの建築依頼はほとんどない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場、分譲地現場見学会の来場者が目に見えて減ってきている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・不景気、不景気、の声が強いためか、来店客が少なく本当に必要な物しか手にしない上に、少しでも安くという思惑から、負ける、負ける、の声があつこい。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今まで以上に財布のひもが固い。イベント等で人が出てきても、振舞いのコーナーには人が群らがるが商品は買わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・50キロメートル以内に2店舗の巨大ショッピングモールが今月、来月とオープンする。買い控えが顕著に表れてきており、商店街の人通りはまばらである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・日光は観光シーズンに入って、もみじと山の紅葉が良くなっている。客は結構来ているが、観光業においても小売業においても、人が来ていても物は買わないので、大変だという声を聞いている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・チラシの超目玉商品の販売が先行し、通常の商品は全体的に動きが悪く、売上が多少取れても、利益が確保できない。特に食料品にその傾向がある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・株の暴落を始め、経済の不安定感で前売り状況が非常に悪くなっている。一部食品物産展等は好調であるが、衣料品、高額品等の売行きは大変不振な状況が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・生活防衛意識が強く、買上点数が減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料を中心に2～3か月くらい前から非常に販売量が落ちている。食品についても、先月、先々月くらいから非常に厳しい状況で、ここ2～3か月で下降線をたどっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は必要最低限の物以外は全く買わない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・10月に入って温かい日が続いたために秋冬物の衣料の動きが鈍くなっている。後半ダイレクトメールやチラシ広告を出したが大した効果がなく、さらに商圏内の郊外型の大型ショッピングセンターの影響も受け、前年比で17%ダウンしている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・アメリカ発の金融不安、株価下落等良い話題がなく、高額品である家電の購入にブレーキが掛かっている。先行き不安なためか、嗜好性の高い大型液晶テレビやプラズマテレビ等が極端に落ち込んでいる。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・単価は下がっているが、無駄な物は買わないようになっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎月ダイレクトメールやミニ展示会をやっているが、とにかく来場者数が少ない上に、販売台数が極端に落ちている。新車や高額の中古車は全くと言っていいほど動きが無い。売れるのは安い中古車がぼつぼつという状況で、ここにきて本当に悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・景気が悪く、今まで週5回来ていた客が1回くらいにしてしまうことが多く目立ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行に関しては、個人及び小グループの客が激減している。景気後退と燃油サーチャージの影響と思われる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行の消費は前年と同様であるが、海外旅行については燃油サーチャージがまだなくならず、値上げ感が高いため、伸び悩みというより海外への声がない。取引先や個人客の話を聞くと急激に仕事量が落ちて、旅行どころではないとの様子が強くなってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・飲食店からの配車依頼の減少と、夜の流し営業での不振が続く、景気の落ち込みの影響をもちに受けている。今後の見通しも暗い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月に入ってからは、ますます利用客が少なくなった。駅構内は、自家用車で一杯である。午後からは2～3時間の間に、1回の割合で営業している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体的に動きが悪いが、特に9月の後半から金曜日、土曜日の夜の動きが悪くなってきた。前年と比べて15%の減収となった。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・別荘の販売を40年以上続けているが、これほど販売が落ち込むのは会社設立以来初めてのことである。現地案内を希望する客が前年の半分以下となっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価はパーマで上がるが、客全体の9%しかいない。カットは全体の40%を占めるが売上は全体の38%である。とりあえず短くするという感覚なのだろうと思う。客層も年齢が高い。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・大手取引先の廃業、倒産数が増え、不良債務が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設業なので、このような景気の折、発注件数が官庁、民間共に減っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・銀行の融資の審査が厳しく、また、顧客の設備投資が低調となっている。それに加え、構造事務所がパンク状態で、外注の発注が難しくなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人住宅の設計依頼が全く無い。円高、株安、世界的な金融不安が心理的にも作用して、ますます悪循環が強くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・以前は景気は悪いと言えども、多少客からの電話問い合わせ、引き合い等がちらほらあったが、このところ、不動産の問い合わせ、特に貸し店舗、テナント募集等についてはほとんどなくなっている。貸家まで問い合わせの数が減っている。全体的に不動産に対する意識が非常に慎重になってきている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各メーカーとも、新酒が貢献しているが、株価の大幅下落、また諸物価の高騰等の影響もあり、高価格商品が数量、金額共に伸び悩んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の受注量から判断して、ここ数か月は比較的安定している。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設業は、今、仕事のピークを迎えている。そういう意味で、仕事の取れるところと取れないところの仕事の量の格差がはっきりしてきた。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節変わりのため、冬物商品等の輸送量は伸びている。しかし、一般貨物は前年を落ち込んでいる状態である。トータルでは前年並みの輸送量は確保している。また、燃料は下がり始めているが、燃料高の時の支払月となっており、苦しんでいる同業者も見受けられる。
		その他サービス業[情報サービス]（経営者）	取引先の様子	・引き合いの量的変化はみられないが、価格が抑えられ、競争が多くなってきた。これからさらに厳しくなるだろう。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・かなり受注が減ってきており、昨年から比べて1割減である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は自動車部品がほとんどであるので、特に輸出、米国大手自動車メーカー関係は受注量が大幅に減少している。ただ、ヨーロッパの小型車についてはそれほど減っていない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の工作機械等の部門では、金融危機が新興国にも波及するだろうとの予想のもとに親会社の客先から受けた注文が、現在ラインに流れている製品についてもキャンセルが出始めている。我々の受注も大変不安定になってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外で生産するという事で受注量が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで好調であった高級カメラにも影響が出てきている。8月まで強気でいたが、一転してキャンセル、減産が続出している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売状況を見ると、客の買い控えが見られ、販売価格に大きく左右されているようである。
		新聞販売店[広告]（総務担当）	取引先の様子	・チラシ出稿量は94.5%である。大型電器店が新規オープンして、その相乗効果があったにもかかわらず昨年を割っている。また米大手証券会社の破たんから、県内金融機関では全面的に定期広告を取りやめたところがあり、縮小する金融機関も出ている。
司法書士		受注量や販売量の動き	・登記関係は落ち込んでいるが、逆に債務整理は少し増えているので景気の悪さがみられる。	
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国に点在する客先が販売不振のため、当社の製品を買ってくれない。出荷量が前年の30%以下に落ち込んでいる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の在庫調整の影響もあり、小型ショベル向きユニットの受注が大幅に落ち込み、今までの3分の1程度の受注量になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の客先の主要機種であるボタン電話システムの売行きが芳しくない。その影響で、当社の受注もダウンしている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減ってきている。特に、後半になって大幅に落ち込んでいる。一方、設備投資についても、案件はあるが、銀行関係の貸し渋りがここに来て非常に厳しくなっている。金利も以前の条件とは異なって、引き上げとなり非常に厳しい。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上はダウンの一途である。今月半ばの展示会も株安、地金価格の急落で売上、集客共に3割ダウンである。クリスマス用の受注もほとんどない。7月にプラチナ7,000円/g、金3,200円/gであったのが、現在はプラチナ2,600円/g、金2,300円/gである。地金の急落で在庫の目減りもある。
		建設業（総務担当）	それ以外	・当社は公共事業主体の土木、舗装工事を行っているが、安値受注しか出来ない状況がここ数年続いている。今期の9月決算は前期の数倍の赤字になる。3期連続赤字ということになり、金融機関から融資が困難になり、経営改善が早急に必要である。
		金融業（店長）	取引先の様子	・取引先からの入金ずれが多くなり、資金繰りに影響している。
		金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリン価格は下がってきているものの、依然高水準であり、また今月から値上げされたものもあるため、総体的な経費削減はなかなかうまく行かない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中間決算の時期に入り、あらゆるサービス業の売上が低迷している。よって、既に年度末の決算対策にと、販促予算を大幅にカットする動きが多い。年末が近いこの時期に販促予算の削減がここまでひどいのは15年以上経験がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・売上の減少傾向が続き、これによる収入減のため、企業のキャッシュフローがさらに悪化し、深刻の度を増している。この結果、借入金の返済負担や仕入債務の支払負担に持ちたえられず、経営が行き詰まるケースが増えている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の各事業所で大手製造業の会社からの注文が減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・昨年の10月より今年の10月の方が仕事の量が減っている。仕事があっても期間が短い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前月と同じように自動車関連、電機の製造関係での人員募集は比較的横ばいできている。販売は小売部門、食品や衣料関係の求人不足分を補うための募集が出てきている。食品についての製造の動きは鈍っている様子がうかがえる。引き続き厳しい状況と見込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ、5.0%の減少となった。これで3月以降7か月連続で前年比で減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、月間有効求人共に前年同月比11%以上減少しており、16か月連続で前年を下回っている。
		学校 [専門学校]（副校長）	求人数の動き	・10月になり、県内企業の求人数が前年に比べ減少している。介護系の求人数は非常に好調である。
		学校 [短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・この時期に開催された企業ガイダンスでの採用情報を見ても、技術職や営業職等、必要不可欠な職種の求人は若干あるが、学生が希望する事務職や製造職はほとんど出てこない。製造業を中心に採用予定を下方修正したり、大手企業も収益見込みを下方修正し始め、さらなる採用への影響が懸念される。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業では派遣社員の契約打ち切りで雇用調整をしている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・10月に入ってから極端に求人広告の掲載数が減少している。特に製造業では売上が下回っている分、派遣社員を解雇し社員で補っているところがある。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人の派遣広告、その他含めて掲載件数が大変減ってきている。	
	新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・広告主も売上減少で、定期広告の解除が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・企業倒産や事業縮小による人員削減が増えてきている。特に、製造業や建設業に増加の傾向が見える。

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・8、9月に耐震補強工事を行い新装オープンしてから、売上が良い。前年比105%と、単月売上で過去最高であった前年同月を超えている。
	やや良く なっている	一般小売店[文具] (販売企画担当)	販売量の動き	・少し前があまりにひどかったため、3か月前に比べて上向きになっている。それでも例年に比べると良くないが、季節が変わってきて、やっと季節商品が売れるようになってきており、販売量もそこそこ増えてきている。
		その他専門店 [雑貨](従業員)	お客様の様子	・日常で必要な物だけではなく、余暇を楽しむような物を求める客が多い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・電話本数や、国内団体旅行の受注件数が増加している。また、国内の個人旅行も増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・旅客数がかなり増えている。また、団体客等、遠足等秋の紅葉シーズンに向けて来客数がかかなり増えており、やや良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は2~3倍となっているが、中身から言えば損切りを含め、あまり良くない状況である。
	変わらない	一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	・10月は温かく、秋物商品の動きが良かった。中高年の売行きが良く、近隣の食品スーパーのオープンで人の流れも良い。また、旅行シーズンでもあって、売上に寄与している。明るいきれいな色の動きが良い。
		一般小売店[文房具] (経営者)	販売量の動き	・商店街全体を見てみると、店の退店、交替等がかかなり多く、景気が悪い。しかし、幸いにも当店は同業者が全く無くなってしまったので、前年度よりプラスという状況を保っている。
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・秋祭りのために祝い酒が売れた反面、事故米事件によって本格焼酎の販売が緩慢になっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・金融危機の影響で、客は買い方に非常に慎重になっており、買上点数が落ちている。このような状況はずっと続いており、悪いなりに同じような状況が続いている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・青果や一部加工食品等の商品については、価格を見比べて購入を判断する客が増えている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今月は週2回、家計応援という形である程度価格を出したチラシを入れた。その結果、来客数は前年並みまで戻ってきたが、やはり客は無駄遣いをしない、必要のない物は安くても買わない。買上点数、買上単価共に下がっており、特に買上単価は前年と比べると100円近くも下がっている。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・客は、卵やしょう油等の安売り、価格訴求の商品については朝の開店から行列を作っても買い回る動きがあるが、その価格の安い商品のみを買って終わりというような購買行動が多く見られる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は横ばいだが、単価が下がっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は、前年同月に比べて30%ほど多い。例年は夏からだんだんと寒くなるにつれて来客数が減っていくのだが、今年はそれほどの落ち込みもなく、健闘している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・不景気や株価暴落の状態でも、多少は良くなったり悪くなったりするものの、あまり変わらない。
都市型ホテル (スタッフ)		お客様の様子	・今月に入ってから株の乱高下の後、株の安値更新等のニュースが新聞で報道されるなか、客からの問い合わせの電話の本数は、体感としては減っていない。	
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・例年と比べて客の数が急激に増えても減ってもいない。		
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・客の反応が悪い。		
タクシー運転手	お客様の様子	・世界的不況へ突入といったニュースが流れる中ではあるが、東京ではまだ1万円前後のカード客が深夜に掛けて相当いるようである。10月においては、まだ悪い感が無い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの収入は継続収入なので、景気の影響を受けにくい。加入獲得は順調である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送への関心が高まってきており、デジタルサービスの申込数はやや上向きと言えるが、高速インターネットサービスの申込数は月額使用料を抑えたい意向の客が多く、変わらず厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・デジタルサービスへの加入は安定して増加しているが、インターネットサービスは通信速度の落ちる低価格のサービスへ移行をする動きが目立つ。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・販売量が目標数字の30%台と、非常に悪い結果となっている。客に買い控えや様子見の傾向が見られる。住宅ローンも審査がやや厳しくなっており、ローンが通らなかった客も増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・近辺に日本最大のショッピングセンターができた影響で、商店街の人通りが非常に少なくなっている。また、景気の動向が非常に厳しいということで、客の来店回数が減っている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・今年は前年より米の価格が上がっているが、大型店は今、米がよく売れているため、セールをかけている。客も事故米のことなど忘れて低価格帯の米を買っている。米専門店が価格より品質重視で販売しているため、販売量が減っている。少し低価格帯の米の販売をする時期なのかと思案している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上1点当たりの単価は低下傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社に情報を聞くと、相変わらず景気が良くないという会社と、逆に調子が良くてお茶の売行きも良いという会社がある。大手を含む一部の勝ち組はまずまずの景気かもしれないが、客の獲得が困難である中小企業等の同業他社は、まだまだ景気低迷が進んでいる状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・衣料品全般が非常に厳しく、比較的購買単価の高い層の来店が減少している。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・多くの近隣同業店舗は9月の売上数字が前年を割り込み、客単価も更に落ちてきている。食料品は104%と健闘しているが、家具、家電を含めた家庭用品が85%と落ち込みが激しい。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数の前年比に対してレジ口数の前年比が5%程度下回り、1人当たりの購買点数の減少が見られる。また、直近の当店及び周辺小売業の特典付きの販売企画も前年を下回る傾向が見られ、慎重な購買態度が表れている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数が微減、それ以上に実際の買上客が減っている。また、1人当たりの購買単価も前年を下回っており、客の消費に対する慎重な姿勢がうかがえる。これまで売上を底堅く支えていたクレジットカード会社提携のカード顧客も購買金額の低下が否めない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品関連では、食の安全性意識の高まりの影響もあり、堅調に推移している。おせち料理の受注も、単価が上がったにもかかわらず、人気商品については即日完売の状況である。一方で宝飾品、服飾雑貨の動きが非常に厳しく、大きな落ち込みが見られる。婦人服の不調に加え装飾品関連の動きも鈍く、悪化の一途である。優待販売等の施策についても需要喚起のインパクトに乏しく、限られた予算の中でカテゴリーを限定して購入している様子がうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数は微増であるものの、売上にはつながらない。食品や日用品を少し買って帰る人が多く見受けられる。高額品の動きが本当に鈍っている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・前半は、大型セールを行ったこともありセール品を中心にある程度の売上をキープ出来たが、中盤以降は、通常商品も含めて相当に厳しい。食品だけは、前年、予算共に達成しているが、特に服関係、婦人服、紳士服を中心に売上が取れない。前年のキープもなかなか難しく、大型セールを打った割には数字がいかないということを見ると、厳しいと言わざるを得ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	単価の動き	・当店の入っている大型ショッピングセンター内で、映画の客単価が下がって来ている。客は、ファーストデー、レディースデー等の価格サービスデーに集中し、支払額に敏感になって来ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・こここのところの急激な円高、急激な株安等で先行きが見えない状況である。したがって、客の財布のひもが非常に固くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、単価も買上点数もなるべく控える等、調整している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・世界的な不況感、物価高により、客の生活防衛意識が非常に高まっている。客は必要な物しか買わず、また、単価の低い物、安売りしている物しか購入しない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポの影響による来客数増は、7月からの経過と共に減少してきており、客単価もダウンしている。たばこ以外の一般商品の伸張が悪い。特に米飯の伸びが悪く、前年割れを起こしている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上をとるために、このところバーゲンの数を1回から2回に増やしている。しかしながら、超目玉品だけで帰ってしまう客が多い。来客数が増えてもなかなか売上アップとはいかない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は3割ほど減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・周りの景気に左右されているのか、買い控えが多くなっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・燃料価格値下げで一服感があったものの、急激な金融不安のぼっ発による景気後退予想により買い控えに拍車がかかっており、販売量も前年比マイナス10%と前月、前年割れとなっている。客足も前年並みで、サービス売上高は前年比マイナス2%と微減で推移している。顧客ニーズをしっかりとらえた販売戦略が必然である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・土日フェアの客が少なくなっている。新車販売台数も前年の80%台、ガソリンは140円台となっているが、そう簡単に購入促進にはつなげない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラックの販売の中で、荷主が今年前半まで結構好調であった鉄、自動車の輸送を行っている客によると、ここに来て相当の減車や輸送量減になっているということである。受注しても、途中から中止やペンディングになるケースがかなり発生しており、大型トラック業界は困っている。全体的に景気が悪いため、今まで好調だった自動車、鉄の部門まで悪くなってきている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それが契約、販売までいかないことがよくある。したがって、売上の伸びもそれほど伸びが感じられない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここに来て、以前から予約が入っていた金融関係の会社からのキャンセルが3～4件ほどあり、かなり厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レストランの客はここ2～3か月でかなり減ってきており、売上也随分悪くなっている。ケータリングの方は、売上がやや悪くなっている程度である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・結果的に1割くらい悪い。ただ、前年10月も良くなかったのが、前年と比べると1割くらい悪さではあるが、この先が怖い。今はさほど見えていないが、いろいろところで株価下落等いろいろなことの連鎖が起きてくる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・前年と比較し、急なキャンセルが増え、販売量も落ちている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油価格は下がっているが、それが燃油サーチャージ等にまだ反映されていない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約顧客の業績に左右される事が多く、今月は特に無線のオーダー、チケット利用枚数共に減少した。また、一般客の乗車率も悪く、特に深夜繁華街での利用客が極端に減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・前年の受注状況よりもはるかに悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、ネット、電話すべて加入獲得の勢いが無くなってきている。特に、レスポンス数が減少している。中でもテレビは8月ごろより獲得が厳しくなっており、地デジのアンテナと光回線を使ったサービスの競争激化が原因となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他社から乗り換えることによって月額料金が下がるインターネットと電話サービスについては堅調な伸びをみせているが、契約することによって月額料金が上がるテレビサービスについては苦戦している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・戸建住宅に住む客からも解約の申出が増加している。競合企業が戸建住宅エリアにおいても積極的に営業展開を始めたようである。集合住宅も、解約するかどうか微妙なところがいくつかある。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量が前年比10%減となっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年同時期に比べ、来客数が約7～8%減少している。その多くが一般の客である。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・朝もそうだが、特に夜のピーク時に、ライバル店を含めて以前ほど来客数が伸びていない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・新製品のゲームソフトの販売数が落ちてきている。予想していた販売数を下回る割合が増えてきている。これは1つの製品についてではなく、全般にこの傾向が見受けられるようになってきている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球は、公式戦が終了してクライマックスシリーズで盛りあがっているものの、客の消費への姿勢はシビアであり、プロ野球関連商品、サービスへの波及に関しても財布のひもは固い。
		その他サービス [結婚式場]（従業員）	お客様の様子	・宴会の問い合わせは多いが、最初から予算オーバーとの理由で予約につながらない。前年と料金設定は変わっていないのに、高いと言われる回数が多くなっている。宴会、婚礼共に最低ランクの料理で良いという客が多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・少々ではあるが土地の情報は出てはきているが、全くと言えるほど計画にならず、また買い控えもあり、ないと同じ状況である。また、法人、個人オーナーの動きも全くない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・建設資材の高騰は頭打ちとなり、鉄鋼は逆に下がり始めている。一方、銀行貸し渋りの影響や金融危機など、金融情勢が不透明なことが主たる要因となって、発注者、事業者側は注意深く動向を見極めている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の決断が鈍い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月に当地域で一番大きなイベントを行い、過去最高の人出を記録している。しかし、売上はさほど伸びず、安いものを中心に売れている。恐らく、3連休を安近短で済ませる家族が近場の当地域に集まったものとみえる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の中の様子、会社の様子、来客数など、売上、買上、どれを見ても良いところがない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月後半に店内で売出しをしたが、客の動員が半減している。客は、最近非常にガードを固くして、物を買うことに対して慎重になっている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・家電製品の売上が段々と厳しくなっている。工事等の話はきているが、家電製品については客からの話が少なく、動きがない。
		一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・全く景気が悪い。来客数、販売、売上高もさんざんたる状況である。
		一般小売店 [靴・履物]（店長）	単価の動き	・新聞等の影響によるものなのか、実際よりも、客はこれからの景気がどうなのかということに気にしている。客単価も、今まで9,000円ほどの物を履いていた客が5,000円や、悪いときには2,000円ほどの安い物で様子を見ている。買い控えと言うより、低い単価の物を選んでる。来客数も落ちている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・防寒雑貨の動きを見ていると、トレンドのデザインの色等の動きは良いのだが、前年好調の良質素材から今年は価格が下の素材にシフトしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数、買上客数、客単価いずれも低迷している。主たる原因は、食の安全管理への不信、アメリカ経済を中心とした金融不安に基づく株価下落、円高による更なる先行き実体経済の不安要素等で、消費者は一齐に生活防衛へシフトしている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・9月の米大手証券会社の倒産以来、高級ブランドを中心に急激に売上が落ち込んでいる。比較的堅調なのは食品のみである。来客数は前年並みなものの、食品のみ買って速やかに退店する客が多く、他のフロアへの買い回りが見られない。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・これまでは来客数の減少、購買客単価の低下が悪くなる要因であったが、今月はそうしたことに加えて、販売数量がそれ以上に減少し、1品当たりの単価も下がっている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・10月の来客数は前年比98.9%、買上客数は同99.7%、客単価は同97.8%、1品単価は同89.8%となっている。9月と比較すると、来客数、買上客数、客単価についてはマイナス幅が改善されているが、1品単価については前年割れ幅が更に拡大している。改善要因としては、9月同様で食料品が商品値上げのマイナス影響があるなかでも、前年比104%と伸長していることがある。また、住関連も前年を超えている反面、衣料品関連については、冬物に切替えになっているが、秋商戦同様に継続的不振が続いている。衣料品関連の不振が客単価減、1品単価減の大きな要因である。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数、売上共に前年より減少しているが、来客数のマイナス幅と比較して、売上のマイナス幅が大きく、客単価の低下が顕著である。特に、ブランド品、宝飾品等が大きく減少している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・生活防衛意識がますます強くなってきており、必要最小限の物以外はほとんど買わないという風潮が更に強くなってきている。景気はかなり厳しい状況になっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・買い控えが極端に多くなっており、売上が非常に減っている。また、来客数も3割ほど減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、客単価がどんどん落ちている。購買力が低下している傾向が顕著である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特に、夕方から夜にかけての来客数がかなり減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・従前であれば、売上アップにつながるセールに対し、客が全く反応しない。おにぎり100円均一セールも売上が伸びず、商品の廃棄が大量に出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かい日が続き、客は秋物商品に全く興味を示さない。店頭の良い商品には動きがあるが、店内のプロパー商品には手も触れない。9、10月と、秋物商材は全滅状態である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月は平均気温が高いこともあり、薄物の重ね着で間に合わせる人が多いため、ジャケット等の羽織物の動きが悪く、単価が上がらない。売上は前年10月も悪かったが、今年は更に減少し、前年比で12%減少している。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順と株式の大暴落とが相まって客は用心しており、様子見といった状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・必要最小限の物だけを買う客が増えている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数及び単価が、共に下落している。年末商戦への影響はかなり大きいと予測できる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は比較的高額車種を扱っているディーラーであるが、前年比20%以上の受注量の減少が見られる。まだ全般的に、更に悪化するのではないかと心配している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型のSUV、軽のSUVが投入されていたが、販売が伸び悩んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・競合店が出店したということもあるが、来客数の落ち込みがなかなか止まらない。販促をやっても前年比が難しいような状況である。
		その他専門店 [服飾雑貨]（統括）	お客様の様子	・特に、週末を中心とした遠方からの車での来客数が、減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昼はさほどでもないが、夜はほとんど入通りが少なくなり、日によっては全く人が歩いていないということもある。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼見込み客の来客数が劇的に減少している。前年比15%ダウンである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内外とも不安定な経済状況下であるので、客は、なかなか余暇に使う余裕のお金がなく、外出も控えめになっており、販売量が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・町も閑散としており、とにかく長距離の客が非常に減っている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・乗車回数も減っており、1回当たりの金額も落ちている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・取引のある不動産デベロッパーの倒産が増えており、必然的にそこに提供する予定であったケーブルテレビサービスが未提供となり、絶対販売機会が減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築の建設が減少し、集合住宅の空室が多いため、営業機会が減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・高齢化になったせいか、客の来店サイクルが鈍くなっている。
		その他サービス [立体駐車場]（経営者）	お客様の様子	・大勢の客が、景気が悪くて困ると言っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・耐震偽装事件があつて以来、一般の客は新たな建築の建て方に対して非常に疑問を持っている。いろいろ営業面は尽くしているが、民間の仕事はなかなか伸びず、それにつながる要素はない。行政の仕事も、耐震診断業務のみが発注されている。構造ができる人の人数に制限があり、仕事が全体に行き渡っておらず、耐震の仕事をする人のみが仕事にありつけて、一般の人は非常に困っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事の減少と同時に、業者が逆に増えている。そのため非常に低価格競争に拍車をかけ、厳しいどころかそれを通り過ぎたような状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事が極端に減少したことにより、官庁の入札で予定価格の3分の1くらいで落札していることが多くなってきた。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・アメリカの影響や銀行融資が厳しくなっていることから、法人、個人への販売が進まない。建設業に関しても、公共工事の削減や新規設備投資の見合わせ等により、受注量は激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・当地区の土地流通が大変悪く、分譲売出しを行ってもほとんど売れない。それによる新築も大幅に減少している。また、建て替えの新築においても、ユーザーが大変慎重になっており、決断しきれず、当月の受注は激減である。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までに切った見積がこのところ不思議と受注が決まっている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体に動きが悪すぎる。非常に悪い状態に特に変わりはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は先月よりも良いのだが、良い時もあれば悪い時もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いが全国から多数入ってくるが、その中で成立するものが非常に少なくなっている状況が続いている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・相変わらず受注が確保できておらず、減少傾向にある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・報酬が滞るなど、資金繰りの厳しい会社が増加している。
		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気低迷の影響で、取引先に活気がなくなってきており、受注量へも影響が出てきている。
	やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・外食産業、料理屋、飲み屋が得意先だが、景気が悪いようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・6月の印刷用紙の値上げ、8月の封筒の値上げに 続き、10月1日から印刷資材が10～17%値上げになる。 これで印刷に必要なすべての原材料が値上がりするこ とになる。今後、更に利益の圧迫は避けられそうにな い。
		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・例年では、受注量、販売量共に多くなって来る時期 であるにもかかわらず、例年並みの量を確保できなく なっている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今年に入って相変わらず住宅関連部品の受注が減少 傾向で、前年同期に比べても2～3割減少している。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・6月くらいに1点と今月に1点、新製品を出したた め売上としては同じくらいだが、それを売っていない と30%くらい落ち込んでいる。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・このところ加工場から仕事が欲しいとの連絡がある が、すぐにはなかなか見つからないので、大変苦戦し ている。なかには、30年以上も専属で取引していた得 意先から、今回で仕事は無いから他を探してくれと言 われた所もある。また、当社の得意先においても、最 近は企画を立てて実行するまで非常に時間がかかって いる。
		その他製造業 〔ゲーム〕（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・価格面の競争も激しい上に、仕事の本数自体も減っ て来ている。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・株価急落や不動産業者等の相次ぐ倒産に、客は先行 きを見据えて事業計画を保留するケースが多くなって きている。
		輸送業（財務・ 経理担当）	それ以外	・金融機関の折り返し融資が受けられず、新規融資も 受けられない。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・通信回線の新規契約数が減っている。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・売買仲介は全く動かない。
		不動産業（総務 担当）	競争相手の様子	・販売中のマンションの売行きが、周辺競合物件の値 下げ等の影響を受けて明らかに悪化している。近々販 売する予定であったマンションも、販売時期の見直し を検討しているところであり、具体的にいつごろに販 売すれば良いか、全く見通しが立たない。
		広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・繁忙期を迎える前の秋口から多忙になってきたのは 例年通りだが、問い合わせの案件自体が縮小してい たり、受注確約と引換えにプラスのサービスを要求され たりと、忙しい割に売上が上がらない。入札も企画費 持ち出しになる場合が増えている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・商店街等でイベントを行っても、集客はできても以 前ほどの売上に結び付かない。
		税理士	取引先の様子	・顧問先に建設業者がいて、この冬の年明けごろま では業績が良かったが、不動産業や建設業が一般的に悪 くなった影響を受けて、注文が減ったり、建設自体が 無くなったり縮小したり等、大きな影響を受けてい る。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・機械加工会社の受注状況はかなりの悪化である。企 業によっては50%減である。中堅介護サービス会社が 赤字に転落している。ある菓子製造中堅会社は堅調で あり、コンビニ対象の商品が伸びており、安い物が売 れるという傾向に合致している。
		司法書士	取引先の様子	・銀行の貸出しの厳しさに中小企業が困っている。
		その他サービス 業〔情報サー ビス〕（従業員）	取引先の様子	・建設、不動産業界の倒産が相次ぎ、新築マンション 建設が減少傾向となり、通信設備の設備投資が減少し ている。
	悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・個人、企業を問わず、贈答の品を買わないで必要な 品だけを買っている。
		繊維工業（従業 員）	それ以外	・組合員の取引状況から、製品が売れなくなっている 事実に加え、小売業からの注文を生産者として製品化 しても、原材料等コストアップ分を製品価格に上乗せ することができず、従業員を解雇してでも事業の継続 を確保せざるを得ないところもあると聞いている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・得意先から発注される仕事量が前年同期より2～3 割減となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・日に日に電話、ファックス、見積等の数が少なくな ってきている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・当社は印鑑や印刷の仕事をしているが、ゴム印が全 く売れておらず、通常の7掛け、若しくは6掛けくら いしか注文が無い。見積が来てても成約になることが無 く、流れてしまうことがある。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・得意先の生産説明会等に出ていると、減産や減産計 画が出ている。また、当社に来ている内示もかなり 減ってきているので、かなり景気は悪くなってきてい る。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・生産計画をしていた工事が縮小したり、中止になっ ている。また、価格の競争で安ければ仕事がある状態 である。仕事をして利益につながらないが、社員を 遊ばせるわけにはいかないので受注して頑張ってい る。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・当社に出入りしている業者に話を聞くと、このと ころ材料が高くなったことや、新聞で書かれている円 高等、いろいろな要素が入り、仕事が少ないようであ る。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・貸し渋りなどの影響で不動産、建築は倒産が相次 ぎ、同じ市内でまた1社倒産した。取引先も計画して いた案件の様子見などで中断している所が多い。一般 ユーザーも様子見が続いている。
		建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・大規模ショッピングセンターが周辺で数か所オー プン又は完成間近であり、客があちらこちら動いてい る。大手建設業者が手掛けているため、地元業者は眺 めているだけであり、大手資本の傘下にいる者のみ動 きがある。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・このところ全く荷物の受注が無く、どこかの同業者 に聞いても仕事が無い。これから先どうなるか不安であ る。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今年4月以降、受注量、販売量が減ってきている。 米大手証券会社の破たんやアメリカで発したサブライ ムローン問題の影響が日本に押し寄せてきた結果、 倒産件数も非常に多くなり、それが中小企業にまで及 んできている。
		輸送業（営業統 括）	受注量や販売量 の動き	・9月に自動車部品関連の顧客が倉庫を契約したが、 今月、違約金を払って解約した。他の倉庫でも、ほぼ 決まりかけていたが取りやめる等、受注が厳しくなっ てきている。
		輸送業（総務担 当）	それ以外	・年度始めから輸送量が激減しており、あっても単価 の安い物ばかりである。その売上の少ない時期の資金 減が、今にまで影響している。
		通信業（総務担 当）	それ以外	・販売店で買い控え状態が続いている。
		金融業（従業 員）	それ以外	・投資案件が増えているが、投資候補先企業から競合 他社の倒産情報等を聞いたり、以前投資していた会社 が倒産したりしている。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・景気の先行きが不透明なためか、設備投資に消極的 になっている企業が増加している。また、運転資金に ついては、借入れせず、自己資金でまかなう動きがあ り、資金需要は低迷している。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・取引先の法人客の受注量が、やはりかなり減ってい る。また、原材料等の高騰や、原油、ガソリン等の価 格がまだまだ高く費用がかさむため、取引先の利幅が 減っている。これらのことから、融資の延滞がかなり 増えている。
		不動産業（従業 員）	取引先の様子	・土地、建物共に、業者間においても数か月に渡り売 買実績がないという所が多い。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・関係している中小企業の支援機関の事業、設備資金 融資の利用数は、前年の半分程度の利用で推移してい る。特に金額が大きい金型関連の企業からの申込が減 少している。受注先の業績の落ち込みから、今後の動 向に警戒感が強くなり、設備投資を先送りしているの は明らかである。
		その他サービ ス業[ビルメン テナンス]（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・ビルの維持管理をしているが、契約先のビルの売却 により解約が2件発生している。サブプライムローン 問題の影響で世界規模の金融破たんの影響と思われる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積等の案件が激減している。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・建設業、不動産業、製造業の顧客で取引条件の変更、値引き等の話が多くなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・2、3か月前よりは計画、実行どおりの売上増となっているが、例年9、10月はもっと圧倒的な分量、数で業務が増大する時期なので、例年に比べるとそれがない。周囲を見ても相対的にそういう状況ではない。募集どころではなく、業務を縮小している所もあるし、減った人数のまま我慢してやっている所も増えており、かなり厳しい。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注が日増しに厳しくなっている。取引先からの増員の発注がほとんどない。
		人材派遣会社（業務担当）	求職者数の動き	・求人広告費に対する反響が良い状態が続いており、派遣先に人員を派遣しやすくなっている。当社としてはまずまずの景気といえる。しかし、求職者との個別の面談で、業績悪化や倒産により転職を余儀なくされ、求職中に派遣で働こうと考える人が増加している。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・求人数や求職者数は、相変わらず少なくなっているが、一方、一部ではあるが料金改定をしてくれる企業もある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・人件費の削減のため、設定より低い料金を求めてくる企業が多く、求職者と企業との兼ね合いが取れない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・雇用形態の変更に加え、受注量が若干減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の各会社からの注文に対して、当社にて人選を行っている。今までは注文がさばききれず、優先順位をつけて対応していたが、注文がどんどん少なくなって来ており、優先順位をつけるまでもなくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・中小企業等で欠員募集の際、正社員ではなくパート、アルバイトに切り替えるケースが増えている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比20%以上減少している。企業からの聞き取りでは余剰感の広がりも見られ始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が前年同時期と比べて増えており、また相談で窓口に来場する求職者数も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月より連続して月間有効求人数が前年比で減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比15%増加している。事業主都合による離職者及び、勤務時間や勤務日数の減少を理由とした在職求職者が増加している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比べると求人数、求職者数は微増微減にとどまっているが、就職件数、充足数は大きく減少している。即戦力となる人材確保のため、企業が雇用に対して慎重になっている姿勢がうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月以降増加に転じた有効求職者数、4～6月には2けたの減少幅を示した。有効求人数の減少傾向については当面継続すると考えられ、有効求人倍率は4月以降1倍を割り込んだ状態で推移している。企業業種、問い合わせ理由は不明だが、10月に入り雇用調整助成金に関する相談が2件ある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の低減傾向と、新規求職の漸増傾向が止まらない状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・クライアント企業の求人は今までは中期的に出てきた所が多いが、その多くが消えてきており、採用がかなり極端に減ってきている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数が、前年同月比で20%程度は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・事務職での正社員求人募集が今月は1件もなかった。販売職の募集はあり、学生が応募しているが、なかなか内定には至らない。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人員削減の話はあっても、求人数、新しい求人は全くない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・中堅以下の企業は軒並み採用を見送る方向で検討、採用数を減らす方向で進んでいる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・新聞広告が前年比65%ダウンし、普段ならあつという間に満杯になってしまう転職イベントブースが全く売れず、締切り間際になっても半分以上が売れ残っている。もはや壊滅的である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業側の選考に対する目線が一段と上がってきており、書類通過率、面接合格率が更に下がってきている。業績見込みや心理状況が更に悪化している様子である。通常は中途採用が先に悪化し、その後新卒採用へも波及していくが、新卒採用の影響も出てくる可能性が高い。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・店頭販売、オークション販売共に、水準はあまり良くない。しかし、今月に入りやっと動きが出ており、数か月前と比べると、少し良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2、3か月前の猛暑でパーマ客が減少していた反動により、客足は良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・売上は堅調に推移しており、特に変わった様子はない。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今年はカード顧客への優待を新たに実施しているが、実施期間中の売上は前年を2割ほど上回っているものの、その前後の期間では逆に2割ほど下回っており、結果的には前年並みである。気温が下がり秋物の需要期に入ってきたが、前年並みの売上を安定的に確保することは難しい状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上は、前年同月には届くといった状況である。客の様子を見ると、昼間客は、何も買わずに見るだけか、試着したり店員から話を聞くだけで、買上はほとんどない。夕方6時以降になると、購入意思のある会社帰りの客が増えて売上は増える。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールで低単価品を購入するよりも、本当に欲しい高額品を特典を利用して購入するなど、客はより賢く購入する姿勢に変わってきている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・地元プロ野球チーム関連でセールを実施したが、従来ならば1,000～2,000円の特価品を先を争ってまとめ買いする様子が見られたのに対して、今回は迷いに迷って結局買わないという客が増加している。特設レジも、閑散とした状況である。余計な物は買わない姿勢が続いている。また、クリスマスギフトを下見する女性客が、9月以降多数来店しており、例年より早い動きである。今欲しいにもかかわらず、自分では買えないので、クリスマスまで待つ様子である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいである。円高、原油安など消費拡大に結び付きそうな要素もいくつかあるが、そこまでは至っていない。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・3か月前の良くない状態が続いている。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に横ばいである。	
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果による売上増が継続している。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入以来、来客数の前年同月比10%増が維持されている。	
	衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたが、客の購入金額はそれぞれ前年を下回っている。	
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・売上は、低水準で安定している。固定客は変わらないものの、全体の来客数は減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊数は予想以上に落ち込み、前年同月を10%ほど下回っている。その反面、一般宴会客に特需があったため、全体では目標をやや下回る程度である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業関連客を中心に、レストラン、宴会などの利用が落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は秋の行楽シーズン中であるが、客の動きは前年並みである。ただし、海外旅行は、依然として燃油サーチャージが高く、敬遠されがちである。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・急激な円高により、海外で買物をしようという客が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・東海北陸自動車道の全通効果が持続しており、来場者数は、7月以降前年同月比で約2割増が続いている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、対前年同月、対目標共に、そこそこに推移している。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護業界では、コスト増による影響はあるが、サービス供給量や販売量は変化していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客は先行き不安により、契約に慎重である。販売量は横ばいかやや減少傾向にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7、8月の売上は良い方向であったが、和菓子業界では事故米問題もあり、原材料に関する問い合わせが増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は確実に減少している。衝動買いをする客も減少している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、良く売れた日の売上でも、前年同月比10%ほど減少している。売れない日は極端に悪い。客単価が低下している。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、客層を見ると、40歳代より上の年代の買物がより慎重になっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・家庭では付き合いの範囲を絞り込んで、支出を抑えているため、販売数量、商品単価共に悪化している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・固定客も含めて、来客数が減少している。商品単価が高いため、必要な物以外は購入しない傾向にある。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・売上は、前年同月比80%ほどである。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・店全体が売上不振である。高額品の特選輸入雑貨や宝飾品、エステティックサロンの売上は、大きく落ち込んでいる。紳士服では、カジュアルは堅調であるが、スーツが厳しくなっている。食料品などでは、低価格品は堅調であるが、客単価は大きく落ち込んでいる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チーム関連のセール期間中の売上は、セール品が前年の3割程度、正価品が5割程度である。催事などで、店全体では何とか前年並みの売上となっているが、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・買上単価が低下している。来客数も、前年同月比60%まで落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣で大型スーパーの増床があった影響により、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、客は必要な物以外は買わなくなり、客当たりの買上点数は減少している。販売量の減少により、売上は伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車メーカーの減産に伴い、期間従業員や残業の削減が実施されている影響で、客は消費に対して慎重になっている。見切り商品は、以前よりも早く売れる。すき焼用の牛肉は、こま切れや豚肉へシフトしている。また、スーパーに設置している募金箱には、以前は100円玉もそこそこ目立っていたが、最近では1円玉、10円玉でさえ少なくなっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売点数に加えて、客単価も低下している。買い控えがあり、必要な物以外は買わない傾向が顕著になっている。		
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減少しており、販売量も減少している。		
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・曜日の並びの影響もあり、売上は前年をクリアできておらず、苦戦している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・店の周囲では、ここ2、3か月の間に、スーパー、コンビニ、文具店、飲食店が続けて廃業している。営業中の同業者でも、配達に人を雇えず、自分で配達して店を一時閉めている店もあり、厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は目的の商品しか購入しないため、単価が低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月に入った頃から、発泡酒などと比べて単価が高いビールの売上が急に落ち込んでいる。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・コンビニではこれまで、外出、外食を控える動きとタスポ効果が重なって売上は増加していたが、今ではたばこ以外の売上増加はない。
		衣料品専門店（企画担当）	来客数の動き	・衣料品卸売業の営業担当の話では、郊外型ショッピングセンターへの来客数が極端に減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月の中旬以降、売上の動きは鈍っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の走行距離数、車を使用する頻度が共に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・単価は前年同月比20%ほど落ち込んでおり、問い合わせや来客数も減少している。特に最終週は、連休を控えているにもかかわらず、全く動きがなくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年ならば販売増加が見込める月であるが、株価暴落等の悪いニュースもあり、客はかなり慎重になっている。壊れない限り乗り続けようとする傾向が強く、台替えの話は出てこない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅は、建築確認申請の遅れの問題が解消され、新築が開始している。しかし、マンション、ビル関係の設備投資、公共工事が大きく減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価も10%以上低下している。その一方で、原材料の値上げが続いているため、二重の負担となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ガソリン高により外出が減少しているため、外食の売上は減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の人通りは少なく、売上は落ち込んでいる。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・食品に対しても買い控えがある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・総選挙の時期が不明確なことと先行き不安に伴う様子見により、宿泊予約件数は停滞している。特に月後半の動きが鈍化している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約件数、当日客数共に、動きが鈍化している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数が減少しており、単価も低下している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・問い合わせが激減している。航空機の便数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・総選挙の日程が不透明であるため、旅行の延期やキャンセルが発生している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2、3年前から良くない状態が続いているが、この2、3か月は特に、深夜の繁華街の出入が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月以降、売上は徐々に減少している。今まで比較的良かった金曜日は、朝7時から夜3時頃までの営業でこれまで5万7千円～6万円の売上があったが、最近では5万円～5万2千円へと落ち込んでいる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規契約件数が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が低迷している。経費の削減によってカバーしようとしているが、難しい状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは一段と固くなっており、来店周期も長くなってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店回数は、かなり減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・仕事がないと話す取引先の営業マンが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・工場の減産や残業抑制のため、冬のボーナスを見てから決めようという客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・年配の富裕層でも株価の値下がりや年金問題で慎重になっており、業績は悪化している。
		その他住宅投資 の動向を把握で きる者[工務 店](経営者)	来客数の動き	・問い合わせ件数が減少している。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・例年ならば、受注量、出荷量共に伸びる月であるが、前年同月比、前月比共に、かつてないほど落ち込んでいる。
		商店街(代表 者)	競争相手の様子	・商店街内の店、駅などの出店共に、売上は前年同月比20%ほど落ち込んでいる。先月までの落ち込みは事故米問題が原因であったが、今は客の財布のひもが固くなったことが原因である。特売日でも以前ほどの来客数はない。
		商店街(代表 者)	競争相手の様子	・原材料の値上がりや仕入価格の高騰により、利益が出ない。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・来客数が極端に少なく、販売量、売上共に減少している。商売を始めて30年になるが、今までにない悪さである。
		一般小売店[酒 類](経営者)	来客数の動き	・クラブ、スナック、焼肉屋、料理店、ラーメン店などあらゆる取引先で、来客数が減少している。
		一般小売店[土 産](経営者)	お客様の様子	・観光客数に変化はないが、客は車の乗り合わせでガソリン代を節約したり、土産代を必要最小限にしたりしている。
		一般小売店[高 級精肉](企画 担当)	販売量の動き	・世界的経営悪化の報道や株価暴落に伴い、冬のボーナスなどへの影響が懸念され、客の財布のひもが固くなっている。
		一般小売店[時 計](経営者)	来客数の動き	・客単価が低下している。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・婦人服や紳士服などファッション関連の売上が低迷しており、高額品の動きも鈍くなっている。その反面、物産展など食をテーマにした催事には集客もあり、売上も異常なほど伸びている。
		百貨店(外商担 当)	お客様の様子	・物産展の売上は、前年同月比110%である。しかし、月中旬まで気温が高かったため、衣料品は前年割れしており、高額品も前年を大きく割り込んでいる。
		百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・客は、アウトレットやインターネットのオークションなどを使って、欲しい物をより安く買おうとする傾向が顕著になっている。店頭では、売上点数の減少や単価の下落が顕著である。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・中小小売店で働く客の財布のひもが固くなっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・来客数、販売量共に、悪化している。その背景には、工場等の従業員が解雇されていることがある。
		コンビニ(企画 担当)	単価の動き	・タスポ効果により来客数は増加しているが、客単価は低下している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が大きく減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・客単価は例年並みに戻っているが、来客数が減少している。売れる日と売れない日の差が激しくなっている。
		衣料品専門店 (販売企画担 当)	お客様の様子	・9割の客が、買物を急激に減らしている。当社の販売量は、今月後半から激減している。
		家電量販店(店 員)	競争相手の様子	・当店のテナントに、雑貨屋、旅行代理店、リラクゼーションが次々と入店しては撤退している。このような現象は初めてである。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車共に、売れ行きが悪くなっている。他メーカーが新型車を投入しているため、相乗効果を期待していたが、さっぱりである。	
	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・製造関係を始め幅広い業種で景況が悪化しており、その影響が出始めている。	
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売実績は、前年同月比72.5%である。加えて、値引きの拡大や販売単価の低下に拍車がかかっている。販売の急激な落ち込みにより、在庫台数は目に見えて増加している。	
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・来客数が激減しており、販売量は前年同月比60%ほどになっている。大型車は敬遠されて小型車が中心になり、収益的にも苦しい。さらには、小型車への台替えも控えられる状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・必需品ではない宝飾品は、興味はあっても買えない状況である。
		その他専門店 [雑貨](店員)	来客数の動き	・来客数が減少している。買い控えも起こっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ディナー客が激減しており、これまでの底の更の下に向かい始めている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎日の来客数が、激減している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が激減しているため、売上も極端に減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・株価、為替の乱高下によって先行き不安にあり、客は支出をなるべく減らそうとしている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に、かなり悪い状況になっている。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・今まで月に3回来ていた客が月に1回になるなど、年配客の減少が目立つ。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・株価の乱高下やガソリン高により、外出を控えている様子である。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは非常に悪い。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・広告を出しても、客は全く動かない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の購入意欲が低下してきている。新築を決めた客でも、総工事費を少しでも下げようと、縮小を検討する人が増えている。
		企業 動向 関連	良く なっている	
やや良く なっている				
変わらない	通信業(営業担当)		取引先の様子	・新規の投資を一時凍結する取引先が多く、引き続き景気は良くない。
	会計事務所(社会保険労務士)		取引先の様子	・建設関係の売上は低迷しているが、土木関係は順調である。飲食関係も、全体的には横ばいである。
	その他サービス業[ソフト開発](社員)		取引先の様子	・販売量は、特に変化していない。急激な為替変動があり、為替予約を実施している。
やや悪く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)		受注量や販売量の動き	・原材料価格の値上がり分を大手取引先に転嫁することができないため、採算面で圧迫されている。
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)		取引先の様子	・広告掲載している個人経営の飲食店、美容室では、広告費の削減が始まっている。
	化学工業(企画 担当)		受注量や販売量の動き	・円高、原材料高、エネルギーコスト高によって、景気は悪くなっている。
	鉄鋼業(経営 者)		受注価格や販売 価格の動き	・大手製鉄会社の値下げにより、販売単価、売上共に大幅に悪化している。
	金属製品製造業 (従業員)		取引先の様子	・投資の先送りなど、需要が減っている。
	一般機械器具製 造業(経理担 当)		受注量や販売量の動き	・売上は、前年同期比で約10%減少している。経常収益は半減している。その一方で、受注残高は10%程度増加している。
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・自動車、FA業界からの受注は、上期までは好調であったが、急速に減少している。
	電気機械器具製 造業(企画担 当)		受注価格や販売 価格の動き	・受注量、売上が落ち込んでおり、商品価格も低下している。
	電気機械器具製 造業(営業担 当)		それ以外	・消費減速に加えて、急激な円高が輸出産業にダブルでダメージを与え始めている。
	輸送用機械器具 製造業(財務担 当)		受注量や販売量の動き	・国内向けにはまだ変化はないが、北米、欧州向け輸出は減少している。
	輸送業(経営 者)		受注量や販売量の動き	・大手製造メーカーにおける輸送物量の減少が、徐々に下請や孫請に広がっている。
	輸送業(エリア 担当)		受注量や販売量の動き	・東京、名古屋、大阪間の荷物取扱量が、目に見えて減少してきている。
	輸送業(エリア 担当)	取引先の様子	・自動車部品の納入便数が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物が減少している。また、取引先企業の倒産が増加している。	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業では、原材料高や円高の影響が大きい。企業、個人共に、不動産の購入意欲は減退している。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告費の値下げ要求が、少しずつ出始めている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量の減少幅が大きくなっている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・事業系、商業系の物件は、銀行からの融資抑制により、動きが止まっている。建築確認申請の関係も、4階以上の建物は時間が掛かるため、3階以下にせざるを得ない状況である。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・各社の営業社員の話を聞いていると、中小企業の業績は非常に悪化している。	
	悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車製造関連では、北米、ヨーロッパ向けの販売台数が激減しているため、梱包材の需要が急激に減少している。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注額は、この10年間で最悪である。原材料価格も10%以上も値上がりしており、二重苦のため利益は極端に圧迫されている。	
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・輸出が減少しており、企業の設備投資にも悪影響を及ぼしている。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。銀行からの融資が受けられず、発注できない企業もある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格は、4月と10月に大幅値上げが行われた。4月分は価格転嫁できたが、10月分の価格転嫁は困難である。当社の売上は横ばいであるため、経営は非常に厳しい状況である。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの発注量が大幅に減少している。特に輸出向けが減少している。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料サーチャージを取引先をお願いしているが、取引先も原材料高や売上減少を抱えているため、なかなか収受できない。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物、輸入貨物共に減少している。	
不動産業（経営者）		それ以外	・金融機関からの追加融資や借換え融資は、皆無となっている。		
広告代理店・新聞販売店〔広告〕		受注量や販売量の動き	・広告出稿量は、月を追うごとに悪くなっている。		
公認会計士		それ以外	・顧問先企業の業績は、急速に悪化している。また、中小企業の冬の賞与の支給額は、減少する企業が多い。		
会計事務所（職員）		取引先の様子	・自動車製造関連の工場設備の清掃、メンテナンスを請け負っている会社の受注量が、9月ごろから急減している。		
雇用関連		良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・メーカーによるIT投資は縮小しつつあり、技術系派遣への需要も減少傾向が続いている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比70～80%で推移しており、採用意欲は低下している。求職者数は、120～130%と増加している。	
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・開発予算の削減が顕著であるため、技術系派遣への需要が減少している。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・主婦からの求職が増えている。少しでも時間を見つけて働きたいとの希望がある。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が、急激に減少している。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の人件費抑制が続き、求人件数の減少が著しい。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、マイナスに転じている。	
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前月に比べて低下している。有効求職者数は、増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、2割減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・大企業を中心に、新卒採用数を大幅に削減し始めている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の削減や、欠員補充を行わない企業が増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の減少が著しい。そのため、現在の職場を安易に離れる派遣社員は減っている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・企業の直接雇用への転換が進んでいることに加えて、企業の人員削減が顕著になっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・全業種において、求人数は減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・円高により、特に製造業地域の求人広告の動きは急速に悪化している。また、派遣、請負への需要も大幅に減少しており、契約解除が続いている。10月に入り、県外資本の派遣会社が複数撤退するなど、雇用情勢の悪化が顕著になってきている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比で約40%の増加となっている。在職中の求職者も目立ってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が激増しており、雇用保険受給者数も増加している。窓口では、外国人の求職者が前年と比べて3倍以上も増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の閉鎖等が多発している。
職業安定所（職員）	それ以外	・事業主から、雇用調整の相談が毎日のようにある。		

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格が低下したため、週末の来客数が増えている。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・石油価格の下落が客の動きに好影響を与えている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・売上はゴルフコンペ用の景品販売などで維持している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・タスポ効果が続き、売上は3か月前と同じ水準で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車の買換え・修理のタイミングや費用面を見ると、客の買い控えや節約の意識が鮮明である。家計がひっ迫しているという客の声が多い。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・景気の先行き不安から企業の交際接待費は激減している。高単価の店では当然、個人の来客数は伸びていない。また、選挙前には30名前後の宴会が減少するのが通常であるが、今回も当りはまっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・株価暴落の影響が懸念されたが、来客数はほぼ前年並みで推移している。10月末にオープンする大型ショッピングセンターの近隣では、工事業者、納入業者などの来店がプラスに働いている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・10月から総務省がテレビ受信者支援センターを全国で開設し、地デジ推進に積極的に取り組んでいる。このPR効果もあり、ケーブルテレビデジタルサービスの需要は徐々に上向きになっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少を客単価の上昇でカバーし、売上を維持している。
やや悪く なっている	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・見込み客の動きが鈍化している。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・長年営業していた地元企業の閉店、閉鎖などの情報が毎週のように聞かれる。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・株の暴落や急激な円高について、「ぜいたくはできなくなった」という客のぼやきが聞こえる。このような光景はコンビニでは極めて珍しい。	
	コンビニ（店長）	それ以外	・タスポ効果によるたばこの売上増が全体の売上に寄与している。しかし、食品などの売上は3か月前に比べ減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は寒さもあり、秋冬物の動きは良かったが、10月から来客数が急激に落ち込み、客単価も低下するなど、売上は悪化した。		
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・販売促進費を減らした影響もあるが、全体の売上は前年に比べ2けたも減少した。オール電化、リフォーム関連は好調であるが、AV、パソコンの落ち込み幅が大きい。携帯電話は前年の50%を割った。		
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・建設業の大手企業や自動車ディーラーが倒産し、影響が出ている。ガソリン価格は低下しているものの、世界同時不況の懸念から先行き不安が大きい。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・9月半ば以降、関西圏からの個人客の予約が伸び悩んでいる。		
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比103.0%、宿泊人数は同102.7%、宿泊単価は同101.5%である。しかし、売上の年間累計では同124.3%と勢いが失われつつある。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストランの利用客が低迷している。レストランでは昼食の利用はほぼ前年並みだが、夕食の利用が低調である。一般宴会の受注も伸び悩み状態である。		
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全部門で低迷しているが、特にレストランの売上が激減している。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・秋から年末年始の旅行の相談に来る客が、前年に比べ半減している。		
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・株価暴落の影響もあって、客の財布のひもが固くなっている。携帯電話の1人当たり買上台数が減り、来客数も前年に比べ30%減少している。		
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・携帯電話の新サービスを開始したため、プランを見直す客は若干増えた。しかし、端末購入客は半減している。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たり車券購入額は3か月前に比べやや減少している。		
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・新規入会者の伸び悩みによる会員数の減少に伴い、売上高は前年に比べ減少している。		
		悪く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店で夜の来客数が激減している。一方、食品スーパーでは人出が多いにもかかわらず、客単価が低下している。街なかの人出も少なく、来街者も買物よりも、ブラブラしている傾向が強い。
				一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・世界的金融危機による株安・円高で、企業だけでなく、消費者の心理も極端に落ち込んだ。また、金融機関の貸し渋りなどの話が客から聞かれ、売掛金の回収が悪化してきた。
一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き			・販売量は前年に比べ15%減少している。		
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・気に入った商品があっても、購入をためらう客が多くなっている。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・例年の衣替え時期には、コートとブーツのコーディネート購入が見受けられたが、今年はゼロに近い。どちらか1点だけの客もいるが、迷った挙げ句、全く買わない客も半分以上はいる。		
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・来客数、1人当たり買上点数、ビル館内の買い回りの様子など、すべてが3か月前に比べ悪くなっている。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・婦人衣料の売上はようやく前年の97%までこぎ着けた。客の買物は単品が多く、トータルコーディネートによる購入が少ないため、客単価が低下している。また、株価低落の影響から、宝飾品、高級バッグ、毛皮などの高額品の販売で苦戦している。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き			・特別セールを実施したが、期待どおりの効果が上がらなかった。		
スーパー（店長）	お客様の様子			・来客数、買上点数は変わっていないが、客は生活防衛のため安い商品を買っている。		
スーパー（店長）	来客数の動き			・客から「食料品など必要なものしか買わない」、「余計なものにお金を使わない」という声を多く聞く。事実、食品の売上は前年を上回っているが、衣類の落ち込みが激しい。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・客の間に不景気感が漂っており、多くの商品で買い控えが見られる。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食品、ホームセンターのいずれの売場でも客単価が4、5%減少している。新聞等で報道される株価下落、円高による不景気感が消費にも影響を与えている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・10月に世界的金融危機が発生して以来、買上点数、1品単価共にダウンしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・月の中盤までは周年記念セールを展開などで好調に推移した。しかし、後半は悪天候や気温低下により悪化し、月全体の売上は前年比3%減少した。また、小銭の支払が急増し、紙幣の回収が激減しており、景気の厳しさが感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費の低迷に加え、気温も寒くならないため、ブルゾンやコートなどアウターの売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ウィンドウショッピングの客すら少なくなった。必要最小限の物しか買わず、客の財布のひもはますます固くなった。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を下回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車共に受注状況が極めて悪い。ショールームへの来場者数も減少気味で、低燃費の小型車の受注も伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売量共に激減している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・金融不安の影響を受け、消費者心理は冷え込み、車の販売台数は前年に比べ大きく減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・客は必要な商品ができるだけ遅らせて買っている。ついで買いや衝動買いが無くなり、販売量の落ち込みが目立つ。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は来店しても、商品を眺めるだけという感じで、接客もままならず、成約になかなか結び付かない。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	販売量の動き	・既存店の販売量は前年比4.8%減と極端に悪くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・極端に悪かった9月よりは回復したが、売上は例年の90～95%の水準である。世界的な株安や円高の影響を受け、経営者の客足が遠のいているため、今後の営業展開が心配である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・世界的な不況が客の心理を冷やしている。旅行のキャンセルなどが続出し、売上は前年の半分に落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近の夜の街は週末でも来客数が減っている。客は中心部の繁華街の高価な店を敬遠し、自宅近くで飲んだり、外出機会を減らしたり、節約志向が目につく。
		タクシー運転手	販売量の動き	・金融危機から株価が暴落して以降、売上が極端に落ちている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体、グループ、個人の来客数は共に前年より減少している。また、比較的使用が多かった休前日や休日などの売れ筋日も最近では利用が鈍く、前年比で8%減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が3か月前に比べて半分以下に減少しており、極めて悪い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注高は減少し、加えて購入決定までの商談期間も従来に比べ長くなり、客の慎重な様子が目立つ。また他社との競合も激しさを増している。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている	輸送業（配車担当）		受注価格や販売価格の動き	・8月の軽油価格のピーク時と比べ燃料費が減少している。前年との比較ではまだ高いが、若干の低下でもプラスである。
変わらない	不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・同業者の情報では個人客に若干の動きが見られる。
	プラスチック製品製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・売上に寄与するほどでないが、住宅向け商品はわずかながら回復している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高による原材料費の値下げが見られる一方で、在庫調整による受注減など、プラスとマイナスの材料がある。受注・販売量はあまり高くないレベルのまま推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上高、チラシ折込枚数共に前年と同じであるが、ホームセンターや大型ショッピングセンターなどのチラシサイズの縮小が相変わらず続いている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・ガソリン価格の低下などから、製造業、販売業などの受注量や仕事量は比較的落ち着いた状況で推移している。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高の影響もあり、輸出関連の受注が低迷している。国内市場向けも低調である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量がなかなか伸びない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・ダンピング受注が相変わらず行われており、先行きにも希望がもてない状況である。ただ、予定価格に対する落札率がやや上向いてきている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・円高等による不況のなかで、消費者の購買意欲が低下し、物の動きが次第に鈍くなっている。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売商品の構成が高額品から廉価品へと大きく移行している。売上高は前年並みに推移しているものの収益が悪化している。
		繊維工業（経営者）	それ以外	・客のニーズに合った企画商品は比較的良いが、従来のボリュームゾーン商品は販売価格面で厳しく、コストも高くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外の受注では、銀行の信用状が発行されないため出荷できないケースや、円高に伴う価格高騰によりキャンセルが出始めている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話、パソコン関連の取引先では在庫調整に走っている。また新製品の開発に待ったを掛けており、極めて厳しい現状である。
		建設業（総務担当）	それ以外	・景気の先行きが見えないとして、マンションや工場などの建築予定工事が中止又は凍結されるケースが生じ、工事の受注量確保が厳しくなってきた。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月中旬から、事業所用の電話機が全く売れなくなってきた。客の設備投資抑制の余波が、もろに押し寄せている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・最近の景気低迷から、設備投資の予定を先延ばしにする取引先が見受けられる。
		司法書士	取引先の様子	・外国会社を出資者とする商工ローン貸金業者の貸しはがし、外資系一般消費者金融の店舗閉鎖等、世界経済悪化の影響が出ている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年に比べ約2割減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年に比べ求人数が2割程減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの新規派遣需要が落ち込んでいる。コスト削減のため、契約更新されない派遣労働者も増えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・製造業では派遣社員の契約終了に加え、中途解約が目につく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣を中心に求人数が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7月以降、前年に比べ大幅に減少している。産業別では情報通信業、卸小売業で増加しているが、その他では大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の倒産件数やその他の企業情報から判断して、雇用環境は悪化している。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・今まで派遣契約を継続した企業が、契約満了で終わるケースが増えた。また新規の紹介、派遣求人も低調である。
悪くなっている				

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向	良くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	一般小売店 [酒] (店員)	来客数の動き	・近隣に新しい商業施設とオフィスビルができたため、ランチの時間帯は今までよりも来客数が増えている。
		スーパー (管理担当)	販売量の動き	・メディア効果で品薄となっていたバナナの供給量が増え、好調となっているほか、精肉では割安感のある鶏肉や豚肉が好調に推移している。衣料品は相変わらず不振であるものの、全体としては良い形で推移している。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・販売量と単価は前年をやや上回っているが、来客数は前年を下回っているなど、必ずしも全体的な状況が良くなっているわけではない。
		美容室 (店員)	販売量の動き	・客の間でボブスタイルの髪型が人気であり、パーマやカラーといったオーダーが増えている。それに伴い、スタイリング剤などの売上が前年比で200%を超えている。
	変わらない	一般小売店 [時計] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているほか、若年層の来客が減ったことで、客の平均年齢が上がっている。一定年齢以上の客には、年金などの影響を大きく受ける傾向がみられる。
		一般小売店 [事務用品] (経営者)	販売量の動き	・商品の入荷量、出荷量共に、依然として低水準で推移している。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・客は株価や原油相場の動きに敏感になっており、消費が冷え込んでいる。また、スーパーを含め、食品関係の価格の上昇が続いている。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・食料品の生鮮売場は、ほかの売場に比べると落ち込みは小さいものの、単価の高い肉や魚の動きは悪い。全体的な売上については、前年比で3～4%落ちている。
		百貨店 (店長)	販売量の動き	・客の買物が必要最小限になっている。特に、最近は食料品でその傾向が目立っている。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・今月の前半は天候不順であったものの、消費者の間で家庭での食事が増えているため、来客数、客単価、販売量共に堅調に推移している。また、嗜好品のほか、アルコールはビール類の値上げで苦戦しているが、菓子類は非常に好調である。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・客1人当たりの販売量は若干増えているものの、来客数が増えず、同業他社との競争も激化している。
		スーパー (経理担当)	販売量の動き	・今月は例年よりも気温が高く、本来売れるべき商品が売れなかったため、売上がやや伸び悩んでいる。
		スーパー (広報担当)	販売量の動き	・需要の低価格商品へのシフトが強まっており、売上が苦戦しているほか、クリスマスケーキやおせち料理の予約も動きが鈍い。また、今月は気温が例年よりも高かったため、季節商材も苦戦している。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・客の間で食品に対する不安が広がっているものの、タスポの導入で来客数が増え、販売量も増加している。
		コンビニ (マネージャー)	来客数の動き	・例年に比べて気温が高く、おでんや中華まんといった冬物商材が低迷している一方、飲料の売上は前年割れとなっている。さらに、今まで衝動買いがみられたチョコレートやあめなども、最近になって落ち込んでいる。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ガソリン価格は一時期より下がっているものの、新車の販売にはつながっていない。依然として、客の間では買い控え感が強い。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	競争相手の様子	・展示会への来客数が減少しており、販売側の意気も上がらない状況となっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・過去最悪であった9月に比べれば、今月は少し持ち直している。ただし、今月は繁忙期に当たるにもかかわらず、前年比では若干のマイナスとなっていることから、決して良い状況ではない。例年、このシーズンに増える金融機関の利用も激減している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊に関しては、料金を下げると一時的に需要は高まるものの、通常料金での販売に戻すと客足が鈍くなる。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・国内旅行の予約受付は前年比105%、海外旅行は80%と、海外旅行の不調が続いている。
競輪場 (職員)	お客様の様子	・入場者数、平均購買単価共に、低位で安定した状況となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・音楽系のイベントに関しては、来客数、単価共に大きな変化がない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数だけでなく、客単価や販売量も落ちており、全体的に業況がかなり悪化してきている。
		商店街 (代表者)	競争相手の様子	・来街者の減少が目立っている一方、近隣の食品スーパーにはぎわっているなど、商品の品ぞろえや新鮮さで大きくリードされている。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	販売量の動き	・3か月前に比べて、販売量が10%落ちている。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・10月と7月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、10月が94.5%、7月が97.9%と少しずつ悪くなっている。
		一般小売店 [食料品] (管理担当)	単価の動き	・販売量は堅調に推移しているものの、原材料費の上昇で利益が減少している。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・残暑が続いて秋物衣料の動きが悪いほか、客の財布のひもも固い。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	販売量の動き	・前月と比較しても、販売量はそれほど伸びていない。食に関する問題が次から次へと出てきており、不透明な状況となっている。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	それ以外	・当社の店舗だけではなく、競合店も含めて客足が著しく減少している。競合店との競争といった次元ではなく、消費全体が明らかに停滞している。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	来客数の動き	・客単価が低下しているほか、最近には特に来客数の減少が激しいなど、大変な事態となっている。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・特選紳士服などの高額品の動きが更に鈍くなっているほか、まとめ買いも減っている。客の価格に対する感覚が、より一層厳しくなっている。
		百貨店 (企画担当)	それ以外	・店舗の改装工事により、閉鎖される売場が出てきている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・歳暮の特別優待を始めたが、今一つ来店客の盛り上がりには欠けている。
		百貨店 (サービス担当)	お客様の様子	・建て替え工事を行っているため、売上目標は前年よりも下げられているが、それすらクリアするのが大変である。売場の縮小で商品数も減っているため、バーゲン商材の強化で何とか持ちこたえている。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・客はその日のチラシで少しでも安い店を探すなど、目玉商品を追いかける動きが顕著になっている。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・例年に比べて気温の高い日が多いため、秋冬物商材やホットメニューの動きが良くない。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・客の節約志向が強まっているほか、平均気温が高かったことで、衣料品の販売点数は前年比で1割減となっている。特に、下着や婦人関連商材の売行き不振が目立っている。
		スーパー (開発担当)	販売量の動き	・各店舗で売上が前年を下回っている。
		スーパー (管理担当)	販売量の動き	・生活必需品以外では、客の買い控え傾向が強まっている。
		コンビニ (経営者)	それ以外	・学生数の減少で近隣の専門学校が閉鎖された後、新しい入居者がなく、テナントが空いたままになっているため、来客数が減少している。
		コンビニ (店長)	単価の動き	・来客数は前年比103%程度で推移しているが、客単価の落ち込みが厳しく、売上は前年比で減少している。
	衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・スーツから洋品雑貨まで、価格にかかわらず動きが悪い。	
	家電量販店 (経営者)	それ以外	・近隣で会社が倒産した影響で、客の消費マインドが冷え込んでいる。	
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・円高や株価急落など、景気のますます悪くなる要素が多く、来客数や販売台数はここ数か月で急速に落ち込んでいる。	
	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売台数が前年を下回っており、ほかの店舗も目標を達成できそうにない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 【医薬品】（店員）	来客数の動き	・3か月前から来客数が若干減少し、購入商品数も少なくなっている。
		その他専門店 【スポーツ用品】（経理担当）	お客様の様子	・株価の下落により、ゴルフクラブなどの売行きが良くない。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・客の勤めている会社が倒産したという話が後を絶たない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が一向に増えないほか、客単価も低下傾向となっている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・依然として来客数の前年比が回復しないほか、客単価も前年割れとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数ゼロの日が2回の週が2週もあるなど、今までに考えられない状態となっている。
		その他飲食 【コーヒーショップ】（店員）	来客数の動き	・喫茶需要は生活必需品ではなく、嗜好品に近いため、抑えられる傾向にある。最近では、来客数が明らかに減少している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・9月以降はインターネットでの予約がストップするなど、客の動きが悪化している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は韓国からの客が大きく減っているが、国内の団体客を中心に好調で、全体としては前年を上回っている。ビジネス客は低価格のホテルへ客が流出しているものの、高価格ホテルから当ホテルへ流れてくる動きもみられる。一方、宴会は新社長の就任披露パーティーといった特需もあり、件数、売上共に好調であったものの、レストランはランチタイムを中心に来客数が落ち込んでいる。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、これまで堅調であった海外からの観光客の動きが頭打ちとなりつつある。また、レストランの来客数も下降気味となっている。
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・10月の宿泊は、好調であった前年並みとなっているほか、宴会も大型婚礼が入り、前年並みの売上となっている。一方、一般宴会は全体的に小規模であるほか、レストランは最近になって来客数が落ちており、前月に続いて売上が悪化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用を必要最小限に抑える動きが強まっている。それに伴って駅で客を待つ時間が増え、回転が悪くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先が倒産する事態となっている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・10月の後半になっても年末に向けての盛り上がりがなく、客の間ではデジタルテレビなどの大型商材の買い控えが顕著にみられる。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・業界大手2社のアミューズメント施設が閉鎖されるほか、業界の展示会でも、目立った商品が見当たらない状況である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の間では完全に不景気の雰囲気が広がっており、更に買い控えが進んでいる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,901円と、7月の12,360円に比べるとやや悪くなっている。
		その他レジャー施設 【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	販売量の動き	・全体的な集客の勢いはあまり変わらないが、物販系系の店舗では客の動きが弱まっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・当初は予約がある程度入っていたものの、キャンセルが増えた結果、トータルでは前年を下回っている。
		その他サービス 【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・今年に入って以来、生徒数がなかなか増えず、状況としては芳しくない。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・全体的な不動産の仲介件数は安定しているものの、新築分譲やマンションへの需要はかなり減少している。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の拡充が検討されているが、方針が決まるまでの様子見や株価急落による消費マインドの低下で、モデルルームへの来場の動きが止まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・土地価格が下がってきており、客は様子見の状態となっている。また、金融危機が進行する心配もあり、契約に至るまでに時間が掛かっている。
		その他住宅投資 の動向を把握できる者〔不動産 仲介〕(経営 者)	お客様の様子	・業界では銀行による貸し渋りがみられる。
		その他住宅〔展 示場〕(従業 員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場者は非常に慎重になっており、住宅ローンを借りてまで家を建てるべきかどうか、見極めている感がある。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・客単価が低下しているほか、売上も前年を下回っている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・今月は暖かく、まだ夏服の人も多いため、秋物商戦は不調に終わっている。
		一般小売店〔衣 服〕(経営者)	単価の動き	・ここ数か月は、月を追うごとに客単価の低下が顕著となっており、どこまで下がるのか分からない。
		一般小売店〔珈 琲〕(経営者)	競争相手の様子	・各店舗の売上は減少傾向にあり、同業他社も同じような状況となっている。
		一般小売店〔精 肉〕(管理担 当)	販売量の動き	・日常の買物が全体的に減っており、得意先や直営店でも買回り品の販売量や単価が悪化している。前年と比較すると、どの商品も悪い状況となっている。
		一般小売店〔衣 服〕(経営者)	お客様の様子	・株価や為替の急変で、客の購買意欲が低下している。実際に、衣料品の売れるシーズンに入ったにもかかわらず、冬物衣料の売行きが非常に悪い。
		一般小売店〔野 菜〕(店長)	それ以外	・金融危機の影響が、商品の売行きなどの面で表面化してきている。
		一般小売店〔雑 貨〕(店長)	お客様の様子	・たばこの販売量は、タスポ導入前の8割まで戻ってきたものの、客のほぼ全員から景気が悪いとの声が聞かれる。
		一般小売店 〔花〕(店員)	お客様の様子	・日用品が値上がりしているほか、金融不安もあるため、客の購買意欲が低下している。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・例年よりも気温の高いことが、秋物衣料の動かない理由ではない。客の財布のひもは一層固くなっており、最低限の実需品しか動いていない。ただし、立ち上げを早めた歳暮の受注は順調に推移している。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、購買につながらない。客が商品の良さに納得すれば買ってもらえるものの、判断が非常に厳しいため、売上はかなり厳しい状況である。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・高額品の動きが非常に悪く、購入の際にはワンランク下げられるほか、購入数も絞られる。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・優良顧客に高級時計や美術品の催しを紹介しても、反応が全くみられない。
		百貨店(商品担 当)	単価の動き	・以前は3～4万円のアクセサリがミセス層に人気であったが、今は2万円以上になると動きが全くない。
		百貨店(マネー ジャー)	単価の動き	・客の財布のひもが非常に固くなっており、客単価、売上共に前年比で約2けたのマイナスとなっている。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・来客数は回復しつつあるものの、買上げ率は前年比で10ポイント近く低下している。なかでも衣類の売行きが悪く、気温の影響もあるものの、秋冬物の立ち上がりが非常に悪い。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数が前年比で5%ダウンした影響が大きく、今年度上期は堅調であった食料品も動きが悪くなっている。一方、来客数に対する買上げ率は2%上昇したものの、商品単価は1%低下している。
スーパー(企画 担当)	販売量の動き	・株安や円高で景気悪化懸念が広がり、客の購買意欲が低下している。		
コンビニ(経営 者)	単価の動き	・デザート類の動きが悪いほか、弁当やパンといった主食のみの購入が増え、ついで買いが減少している。		
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量が前年の半分に届かない店や、40%台という店もあり、婦人服業界は厳しい状況となっている。		
衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・客のなかには株価の下落で資産を減らした人が多い。		
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・今月は中古車買取り価格の査定台数が、1店舗当たりで前年比54.5%と落ち込んでいる。成約率も通常は45%程度であるが、今月は37.9%と非常に悪い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月で取引先の経営状態が急速に悪くなっている。それ以外の客も、株価急落などの影響で新しい商談ができない状態となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・世界的な株価下落がこれだけ話題になっているため、お金を持っている人も出し惜しみしている。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・中小メーカーの倒産をよく耳にするなど、業界全体が冷え込んでいる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・客1人当たりの買上げ点数は、今年の8月から全社で落ち込みが続いている。9月は前月比で0.4個減、今月も0.2個減となっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・世界的な株価の暴落で客の心理が冷え切っている。当店では買取りも行っているが、金やプラチナの相場暴落により、厳しい状態となっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	競争相手の様子	・円高により、競合品である輸入品の価格が下落しているため、厳しい状況となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・政情不安、物価の不安定、金融市場の混乱の三重苦により、客が来店に消極的となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近くの大型ショッピングセンターでも来客数が減っているが、商店街は一段と人通りが少なくなっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・利用客数が前年比で15%ほど減少している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・今年に入って来客数が前年を上回っているのは3か月だけと、厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ガソリン価格は多少下がったものの、株安や円高、原材料高などの影響が出ており、焼け石に水である。
		都市型ホテル（役員）	お客様の様子	・今月は宿泊、宴会、料飲共に売上が前年割れとなっている。比較的順調であった宴会部門がついに落ち込んだほか、レストランも夜の利用が更に落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・燃油サーチャージの高騰による影響のあった海外旅行だけではなく、国内旅行の受注も減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ドルやユーロに対する円高は、海外旅行に追い風のはずであるが、申込は全く増えていない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・円高で海外での買物にはメリットがあるものの、生活の維持に精一杯で、旅行に行くどころではないという客が増えている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・夜の人通りが少なく、空車のタクシーが多くみられる。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなっており、タクシーは使わないという節約傾向が更に強まっている。また、法人客でも経費削減が進み、タクシーチケットの利用が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話では、2年間などの割賦販売が導入されて買換えが減ったほか、消費の冷え込みによる買い控えが増えている。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	販売量の動き	・株価の下落などで、物売上が前年割れとなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・今回の金融危機の影響を全面的に受けており、客の動きが非常に悪くなっている。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・世界の金融危機による消費マインドの急激な低下により、モデルルームなどへの来場者数が激減している。		
その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・客の購入意欲減退で、マンションの販売現場は厳しい状況であるが、それ以上に不動産会社の資金繰りの悪さが顕著になっている。更なる値引きにより、早期に資金回収を図る動きも出てきている。		
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先ごとにみると決して良くはないが、高付加価値商品中心の販売戦略に切り替えたことで、販売額が増えている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・円高の影響により、輸入家具のほとんどで利益が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション販売会社からの、値引きの文字を入れたパンフレット作成依頼が増えている。また、衣料関連企業は商品の早期処分を図っており、例年ないキャンペーン商品の作成依頼が増えている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出の悪化を予想し、外需の影響をあまり受けない医療業界に取引をシフトさせていたため、不況の影響はあまり受けていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関連の取引先からの受注量は減っておらず、今のところ急激に業況が悪化している感はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注が伸び悩んでいる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・仕事量に大きな減少はみられないが、景気が下降気味になれば、すぐに物流費の見直しが行われるため、楽観はできない。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・外注加工費の値上げで駆け込み受注が発生し、業界の一部では生産量が増加しているものの、全体的には受注が減少している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先の催事では、集客が前年比で3割減、売上は4割減と落ち込んでいる。低価格商品しか動いていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月から原紙価格が値上がりしたため、製品価格の値上げを行っている。客は事情を理解してくれているが、なかなか受け入れてもらえない。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・不動産やマンション関連業界の信用不安や、ゼネコンの倒産の増加により、工事の延期や中止が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月ほど前から、メーカーにおける増産計画がかなり修正され、延期が増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・多くの仕入先から値上げを要求されている一方、受注量は減っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・先月の売上は前年を上回ったものの、今月はまた前年を大きく下回っている。世界の金融危機で消費者の住宅購入意欲が大幅に低下しており、関連商品の受注が悪化している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株価が急落するなど景気が悪いため、修理の依頼も減っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先が生産コストの低い中国へシフトしており、受注の減少懸念が出てきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1件当たりの受注価格がかなり低くなってきている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・最近の株価の急落や円高により、取引先の設備投資計画に影響が出ている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存顧客の動きが低迷している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業や建設業の取引先では、販売の低迷で収益や資金繰りが更に悪化している。また、小売、卸売業でも収益の悪化がみられる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・年間30棟ほど販売している建売業者では、売行きがかなり悪化している。先日も2割ほど値下げしてようやく売れるなど、悪い状況となっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅の素地取得に際して、業者が価格面で非常に慎重になっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの中止や、規模の縮小を表明している取引先が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から予定していた仕事のキャンセルが出ている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客の業界全体が相当冷え込んでいる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・金融情勢の変化による影響は、消費者の所得に直接出ていないものの、財布のひもは確実に固くなっている。その一方、低価格品では従来よりも売行きが伸びている物もあり、客による選好が厳しさを増している。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引量は減っていないものの、原料や資材の値上げが続き、いまだに一部のメーカーからは再値上げの要請が来ている。また、赤字覚悟の競合先が値引き販売を増やすなど、市場を乱している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注の減少で業績が悪化しているが、特に食品関係の悪化が目立つ。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪く、受注量が激減している。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・不動産会社の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化により、新築マンションなどの計画中止が増えている。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者では平均で売上が2割減少し、なかには4割減の企業もある。
		一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・受注案件がない状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・9月以降は、受注量や販売量が急激に落ちており、金融機関の融資姿勢も露骨に変化している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・業界が上向く時期であるにもかかわらず、一向に売上が伸びない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	それ以外	・これまで堅調であったAV関連商品の荷動きに若干の鈍化傾向がみられるほか、そのほかの商品も前年を下回る厳しい状況となっている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・輸入品の増加で国産品への需要が減少しているが、新規販路の開拓は非常に困難な状況である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産や戸建住宅の契約率が大きく低下しており、分譲マンションや戸建業者の間では、住宅を建てずに更地で売却する動きが増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・最近では新規の購読者よりも、解約する購読者の方が多くなっているため、折り込み件数も落ち込んでいる。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・最近になって同業他社の倒産や廃業が増えている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・最近、極端に引き合いが減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・この数が月、派遣先企業からの求人数は前年比で約2割の減少が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般企業への派遣はそれほど落ち込んでいないものの、IT関係では予定されていた案件が年明け以降に持ち越されるなど、少し状況が悪くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・業績の悪化に伴い、金融や不動産業界からの転職希望者が増えている。ただし、企業側に採用意欲はあるものの、求めるレベルが非常に高くなっており、以前にも増してマッチングが難しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞だけでなく、求人広告全体が低調となっている。大手電機メーカーによる設備投資効果に期待していたが、若干の求人案件はあるものの、効果と呼べるほどではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は大きなイベントがあったにもかかわらず、売上はほぼ前年並みとなっている。いかに前年に比べて、売上のベースが落ち込んでいるかが分かる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比42.4%の減少と、13か月連続のマイナスとなっている。特に産業別にみると、医療、福祉以外は減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・管内の主要企業に大型倒産や大規模な人員整理はみられないものの、事業主都合による離職が増加傾向にある。さらに、賃金などの労働条件の良い事業所への転職希望が、在職者を中心に増えつつある。一方、雇用環境は非常に厳しく、安易な転職は更なる賃金低下を招くことから、転職を思いとどまる求職者も多い。全体としては、正社員を希望する求職者の増加が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年に入り、有効求人倍率が前月を下回る月が続いている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者のうち、事業主都合の離職者が2か月連続で前年比2けた増となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		民間職業紹介機 関（支社長）	採用者数の動き	・求人に対する応募人数は前年比120%程度で、面接 人数も前年比105%と伸びている。それに対し、企業 からの内定人数は前年比95%程度と落ち込んでいる。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・9月下旬から、企業の採用担当者による来訪が大幅 に減少し、大学に届く求人票も少なくなっている。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・今月に入って求人数がかなり減ってきている。
		人材派遣会社 （管理担当）	周辺企業の様子	・周囲の企業は、株価や為替の急変による影響で業況 が悪化している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿量が極端に減り、前年比で70%台と なっている。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・求人広告は、新聞やチラシ、インターネット、フ リーペーパー共に低迷傾向にあり、パート、アルバイト を含めて動きが少なくなっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・今月も求人数が前年比で大幅に減少している。2～ 3か月前までは、不況時こそ人材確保の好機とする企 業もみられたが、今は求人を増やしている業界自体が 見当たらない。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・建設業を中心とした日雇求人数が、前年比で3割 減、2年前に比べると5割減と落ち込んでいる。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	採用者数の動き	・採用予定数の減少で、大学生の内定取消しが増えて いる。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人数が減少し始めている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・隣の商店街に新しいデパートが開店し、今までと違 う客が若干増えた。
	変わらない		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・テナントの売上状況、来客数から見れば、現在の景 気が良いとは言えないが、売上の前年同月比で見ると 98%程度で、2～3か月前よりやや戻りつつある。た だし個々のテナントで見ると、売上の状況はまちまち であり、以前に戻りつつあるという感覚も半々といっ たところである。
			コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数の前年比が約4%改善 した。客単価も前年並になり、改善傾向にある。
			衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターがリニューアル オープンしたが、あまり影響はなかった。週末の土・ 日は平日の3倍の来客数で推移している。しかし、客 単価の上昇はない。
			衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	販売量の動き	・主力商品であるスーツの販売着数が増加している。
			タクシー運転手	お客様の様子	・先月からNHK朝の連続テレビドラマ小説が始ま り、今月になってその影響が現れ、観光そのものの大 きな伸びはないが、日中の動きは若干好転している。 しかし、夜の繁華街については、2～3か月前と同じ く低迷している。
			通信会社（販売 企画担当）	販売量の動き	・年末に向け、徐々に販売数が増加傾向にある。ただ し前年比で見ると、厳しい状況に変わりはない。
			一般小売店 〔靴〕（経営 者）	来客数の動き	・最初から買物をする気で来店する傾向が強く感じら れる。以前は、ウィンドウショッピングなどで、何気 なく見てついでに買うという客がいたが、最近は買物 をするという意味の明確な人が、更に品物を選んで購 入している。
	百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・今月は、衣料品・服飾雑貨関係全て厳しい状況が続 いていて、どのように数字を上げていくか頭を悩ます 月であった。ただし、先週から開催された北海道物産 展では、今まで本店で開催された北海道物産展のなか で、1日としては最高の売上を上げた。やはり、食に 関することには客の財布のひもも緩いようで、どん なに高額な食材であっても、国産品・北海道産にはと びついている。また、限定品については、客は数時間 並んででも手に入れようという状態であった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上ずっと、販売点数については前年比103～105%で推移している。来客数についても前年比102～103%で推移しており、先月と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・エリア内の新規店の出店・増床等があり、売場は人が出てにぎわい、昨年と比較しても売上高は伸びている。若干の値上げの寄与も含めて、売上は良くなっている。
		その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・まだ原料等が安くなったことは実感できずにいるが、来客数に変化はなく、景気としては変わらない。
		その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	来客数の動き	・来客数はまだ前年比マイナス10%程度で推移しており、回復傾向にはない。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・レストランは、店舗ごとに売上の前年比がまちまちとなっており、宿泊も、団体予約は増加したものの、全体では前年並みとなった。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・外国人旅行者に関しては、円高ウオン安で韓国からの訪日が困難となった。また、他の諸外国も同様であり、キャンセルが相次いでいる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客との対面営業の印象では、騒がれているほど、購買姿勢に大きな変化はない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比を10%以上上回って推移しているが、景気の良さは感じない。来客数の増加は特殊要因によるものであるが、不景気感によりレジャーに対して近場で安くという考えが影響していることもある。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・天候に恵まれたこともあり、なんとか例年並みとなった。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数及び売上金額が横ばいである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は特に来客数が大きく減少している。例年行われる商店街の交通量調査結果でも前年比30%減となった。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近連続テレビドラマ小説の影響からか、少しずつ観光客は増えている。しかし、物販店には良い影響が出ていない。
		一般小売店【紙類】（経営者）	来客数の動き	・観光客の来客数が前月よりも減少した。
		一般小売店【酒店】（経営者）	お客様の様子	・株価低下と実体経済への影響、円高による受注の減少などの情報がメディアを通して流れ、更に将来の雇用不安、収入減などの環境悪化が予想され、消費者の儉約節約指向が強まっている。店頭販売、飲食店等も低調な動きである。
		一般小売店【印章】（営業担当）	来客数の動き	・会社設立のための印鑑・ゴム印関係も少なく、企業業績は落ち込んでおり、全体的な売上も昨年より悪くなっている。
		一般小売店（営業）	販売量の動き	・相変わらず消費者の財布のひもが固く、料飲店の売上が落ちており、特に焼肉屋の売上が目に見えて落ちている。また、地域外から大型の居酒屋が参入したり、回転寿司ができたことで、客の流れが大きく変わっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・羽織物の動きが悪く、カットソーなどのインナーしか動かず、客単価が低い。物産展を催しても、目当ての物しか買わず、常備売場へのシャワー効果はない。割引販売の日数増やカードの割引率上昇キャンペーンを実施しても効果がみられず、婦人服販売は非常に厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の影響などもあり、アウターやコートなどの売上が例年に比べ少なく、売上単価・買上率が下がり、売上は苦戦している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・物価の高騰や株価の低迷などのため、客の購買姿勢が慎重になっている。まとめ買いは少なく、割引品しか購入しないなど、価格に対して大変厳しい。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・10月10日までは前年比100%の売上をキープしていたが、後半に入り衣料品ではコート、ジャケットの動きが前年比70%で推移し、好調であった紳士服も前年を割れてきている。最近は来客数は前年比で100%を超えても、売上は前年比90%台が続き、今月も店全体の売上は、前年比95%となった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・気温のせいもあるが、衣料関係では秋物、初冬物の動きが総じて悪く、洋品関係でも化粧品やハンカチなどの雑貨の動きが悪い。年金問題や株安など様々な社会的現象も財布のひもを締めている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も悪く、買い控えが目立つ。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・割引の特別招待会やセールを実施しても、まとめ買いは少なく、客の買い方が本当にシビアになっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品の値上げが続いたことなどにより、消費者は各社のチラシ価格に敏感に反応し、安い品の買い回り傾向が特に強くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客が以前と比べ単価の安い商品に目を向けており、買上点数は伸びているが、従来の売価では売りにくくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・店頭には冬物商材も並び、例年であれば来客数が増加してくる月であるにもかかわらず、来客数は前月比で90%、前年比で87%と非常に低調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・朝一番から、前日の残り物の半額商品等、見切り品目当ての客が増えている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来店頻度は前年並みだが、1回当たりの買上点数が落ちており、必要最小限の物しか買わない。仕入原価が上がっているのに価格に転嫁できず、粗利が2%近く減少している。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・客の様子から見て、節約志向がかなり高まっている。
		スーパー（経営企画）	来客数の動き	・10月21日現在、既存店の来客数の前年比は97.81%である。買上点数は98.41%で1品平均単価が103.02%と食料品の値上がり分が反映されている。また売上高の前年比は99.16%である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・特売の玉子など、以前だったら一人一つと指定があれば何度でもレジに並んで買う客がいたが、最近では、価格にかかわらず、今必要な量しか買わない客が増えた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3～4か月前から、新しい道ができたためか、店の前を通る車の数が減ってきていて、それが来客数の減少につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・主力の弁当・惣菜の客単価が大幅に下がり、ペットボトルのお茶や飲料は、限定の特売品しか売れない。また、客が商品を選ぶのに時間がかかっている。必要な物しか購入しないという、客の思いが伝わってくる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果で来客数自体は増加傾向にあるが、当社主力商品である、弁当などに関しては前年割れとなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・昨年と比較して気温が低下せず、10月後半以降、秋物の動きが大変悪くなっている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月はレディースの動きは良いが、メンズの来客数自体が少ない。まだ暖かいため、ボトムは例年並みだが、上着の落ち込みが大きい。特にアウターの動きが昨年より遅いため、売上に響いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・AV機器、特にテレビは売上数量は確保できたが、単価は非常に安く、乱売状態である。昨年の2倍の台数を売って、やっと売上金額が同じという状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客は安い商品を求めている。来客数自体はそれほど変わらないが、客単価が低下している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・週末はまだ良いが、平日は来客数が少ない。接客をしても、1回や2回では、成約に結び付かない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・特に普通車クラスの販売台数が悪くなっており、前年比85%程度で推移している。買い控えの傾向は大きくなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・10月の販売量は、前年比約90%と大変厳しい状況となっている。前々年と比較しても大きく落ち込み、段々厳しさが増している。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・経済の不安定感からかプラスアルファのオプションの売上が落ちているため、客単価が低下してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・前月までと違い、来客数が前年比を上回る日が少ない。特に、土日祝日の来客数が落ち込んでいる。
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・時計、宝飾、眼鏡という高額品を扱っているので、消費者の所得格差を感じる。現在のようない景気でも、購買力のある客はいるが、絶対数が少ない。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・お土産が少量化しており、客単価も減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10月上旬はまずまずだったが、それ以降かなり来客数が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・先月から週末の来客が大きく落ち込んでいる。注文の単価自体は悪くないが、来客数が減った分、売上が大幅に減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・円高により、外国人旅行者が激減している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・今月は県知事選挙があり、旅行需要は冷え切っている。また前々月に県財政の赤字の現状が発表されたことで雰囲気が落ち込んでおり、県内では旅行などはますます敬遠されている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数の動きも悪く、当然売上も10%ほど減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はいろいろなイベントで人出はかなりあったが、多くの方は自家用車で来ており、タクシーの利用者は少ない。夜の利用客もあまり多くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の伸びが減少傾向である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新メニューに対する予約状況を見ると、予想以上に反応が鈍い。ランニングコストの増加を敬遠する人が多いと思われる。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・景気が悪くなり、円高が進んだため、外国人来場者が減った。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築業界全体が動かない状況にある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築費の高騰や、景気の先行き不安から、建築計画を進めることを躊躇する顧客が多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量、受注金額共に3割減となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、特に客の様子や会話から、買い控えの雰囲気が伝わってくる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨今の経済事情の悪化等により、客の買い控えが大変多く見受けられる。今までは、安い単価で付加価値が高ければそれなりに好調であったが、今月は気候のせいもあるのか、安くて付加価値の高い商品も売れなくなっている。子供服の業界は、売れる要素がますますなくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店は喫茶店であり、このところ、コーヒーを安くしている午前10時までは大変忙しくなったが、10時を過ぎると客足がばたっと止まる。従来とはかなり変化している。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・食品を扱っているので比較的売上減は少ない方だが、先日の商店街の会合でも、元気のない話ばかりで、本当に深刻である。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・買上点数及び客単価はほとんど変わらないが、1品単価が0.4%、来客数が1%くらい下っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前はタスポ効果があり、売上・来客数ともに伸びたが、現在はその効果が薄れている。タバコ以外の商品の売上はずっと前年割れを続けており、来客数も減少し、買上点数・販売量も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ダイレクトメールによる案内に客の反応が一段と悪くなり、「今欲しいものがない」といった感じである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・主力車種を投入したにもかかわらず、新規客に対する販売状況が非常に悪い。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・利益の上がる高級車の新車は、ほとんど売れていない。コンパクトカーが主に出ているが、販売台数は前年より落ち込んでいる。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客が買い時を探っている感じがする。客が購入に至るまでの検討回数が、大幅に増えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で30%くらい減少している。
		その他専門店 〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・出店競争に加え、業界全体の売上が縮小傾向にある。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が、明らかに減ってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・株価や金融の問題もあり、客は外出すると億劫になっている。さらに飲酒運転のこともあり、飲み代よりタクシー代の方が高くつく事もあって、皆僥倖し外に飲みに出なくなった。
		観光型ホテル （経理総務担当）	販売量の動き	・忘年会の予約状況が悪い。例年であれば、この時期には満室になっている土曜日でもまだ空きがあり、平日では前年の60%位の状況である。地元の中小企業では、まだ忘年会の気分ではない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ランチの利用人数が激減している。宿泊客の人数は横ばいであるが、客単価が低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・バブルがはじけた時以上に、客に不安が見受けられる。社会保障の不安や世界経済の不安など、今までになかった不安を客との会話で耳にする。売上も前年比4～5%減少して、我々タクシー運転手も不安でいっぱいである。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・販売量も関係するが、世界的な金融不安および景気の先行き不安などの精神的な要因もあり、景気が悪くなっているとしか見えない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・低価格競争になっている。価格を下げた店に客が集まるため、それに対抗するように他の店も価格を下げたり、キャンペーンをうったりしている。どんどん価格が下がる傾向が続き、このままで良いのか不安である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話で、仕事の見通しが立たないとか、先が見えないなどの話がよく出る。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気減速のニュースが流れ、収入の伸びが見越せないなか、客は消費に慎重になっている。
		住宅販売会社 （経理担当）	来客数の動き	・例年秋は住宅購入を検討する客が増える時期であるが、今年は非常に少ない。また、客の購入意欲も低く、静観している感じが強い。住宅ローン減税等の景気対策が決まらなると消費者は結論を出さない。
		企業 動向 関連	良く なっている	農林水産業（従業者）
やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・生産資材等の高騰を踏まえ、全商品の値上げを決定し、値上げ前の駆け込み需要に伴い、売上が伸びた。
変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）		受注量や販売量の動き	・各地の焼却炉受注の生産があり、生産水準も多少上向いた。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・この地区の建設ならびに関連企業は、本当に悪いまま推移している。大きな社宅の跡地に地元の食品スーパーが建設されているが、それも地元の建設に与える経済効果は全くなく、悪いまま継続している。
	輸送業（統括）		取引先の様子	・新規業務が増え、増収になったものの、景気回復の影響ではなく、企業が一部業務を外部委託したものであり、一方で既存顧客の撤退が増加している。
	輸送業（運送担当）		取引先の様子	・運送業者が原油価格の高騰のあおりを受け、発送量をおさえている。
	通信業（部門長）		それ以外	・金融不安で、円高が進んでおり、輸出に関連する企業では、支出削減についての社内の締め付けが強くなっている。
	金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・主要受注先では、景気低迷から北米向けの輸出減少が顕著となり、これまで堅調だったアジア・欧州向け輸出も頭打ちとなり、受注は依然高水準ではあるものの、伸び悩み傾向となっている。
やや悪く なっている	食料品製造業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・これまでは当社で負担してきた原料費上昇分が限界になり、販売価格を上げる交渉に入っている。さらに売上も利益も伸びていない。
	化学工業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・円高の影響を受け、利益が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車やエレクトロニクス産業からの受注が、大きく減少している。金融不安も重なり、先行きも不透明である。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・得意先から値下げ要求がきた。これまで鉄原材料価格の上昇分を製品価格に転嫁してきたが、7月以降急激に下落しているため、致し方ない面もあるとは言え、収益面に与える影響は少ない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国向け自動車販売台数の減少が激しく、受注計画も大きく下振れしている。携帯関連も買換え需要の低迷が続いており、ますます悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカ発の不景気で、主要の受注先である自動車産業が非常に悪くなり、受注量も落ちている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状況であるが、原材料価格の高止まりや法定福利費や諸経費の負担増などのため、採算的には厳しい状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金融不安に伴う景気後退により、設備投資に対して企業が慎重になっている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・今年度上期の法人向け通信サービス需要は低迷し、利用メニューの変更等が主体である。専用線など従来型高額サービスからVPN（仮想プライベートネットワーク）への乗換えはほぼ底をついており、新規需要の喚起も難しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木・建築関係について、相変わらず公共工事が全くない。民間工事もない状況で、水道関連で出た小さな工事に業者が群がっている。小売においては、イベントでの低価格品の販売は多いが、買物量・販売金額は伸びていない。財布のひもはますます固くなっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設・不動産関係では大型倒産の影響もあって、どこも購買には慎重になっている。また、危険視される会社の情報もいろいろと飛び交っており、不安感を持っている経営者も少なくない。どの業種も売上に関しては極端な落ち込みはないものの、減少傾向は相変わらずで、原料費、燃料費の高騰により、諸経費の削減もままならない状況である。
	悪くなっている	繊維工業（統括担当）	競争相手の様子	・最近、同業者での破産が出た。また他にも似たような厳しい状況が噂されるところもあり、全体的に大変厳しい環境にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・少しでも経費を節減するため、取引の引渡し条件や、検収条件、代金支払方法など、取引形態の変更の申し入れが取引先からきている。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・目にみえて受注量が減っている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業内容、事業所数、人員数の見直しを行う企業数が前年度より多い傾向が続いているなど、景気が下向きの状況は変わらない。事業所に最近の業況を聞いたところ、9月以降受注量が落ちているため、設備投資も減少するのではないかと心配している企業がある一方、受注が1年先まで入っており、材料費の値上がり分も価格転嫁できたため、残業が増加している企業があるなど、企業、業種により景況感に差が見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油・資源価格は下降傾向であり、企業努力による人件費以外の経費節減等もあって、事業主の求人意欲の低下は、ほとんど見られない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・10月の依頼件数が激減した。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの求人件数が、前年比60%台で、9月の前年比約80%と比べて大きく落ち込んだ。特に製造業での製造職の需要減少が目立つ。
		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・訪問する企業での話を聞くと、大半の企業は、原価の高騰で利益が厳しい状況である。人員の削減まではいっていないが、増員という話は全くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		求人情報誌製作会社（支店長）	採用者数の動き	・為替や貸し渋り懸念などで投資意欲が薄れ、採用を手控える企業が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・次年度の新卒採用計画について、予算減の方針を出した企業が出てきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告売上がここ数か月下降気味で、前年比では2～3割の落ち込みとなっている。行きつけの、結構はやっている飲み屋でも、常時6人はいた店員が、2週間前から4人に減らされた。客の減少が目立つための対応と、ママが嘆いていた。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・事業所訪問を行い、景況等を聞き取り調査したところ、原材料高等により収益が落ちているが、販売数量等についてはさほど落ち込んでいないとする事業所が多かった。ただ、最近の金融混乱による影響が、数か月後には現れると懸念する事業所が数多くあった。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人ニーズの減少が前月同様続いている。1つのポジションに多数の希望者がひしめくケースが見受けられるようになり、内定を得ることが難しくなっている。また、就業未経験者の登録件数が増えてきた。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・大手電機メーカーの一次下請け部品メーカーにおいて、数十名の派遣社員の契約打ち切りを実施した。最悪の場合はゼロにすると話も出ている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・次年度の求人で、秋以降に求人を出してくる企業が、前年に比較すると減少した。
		求人情報誌製作会社（支社長） 職業安定所（職員）	周辺企業の様子 求人数の動き	・大学・専門学校に対する、2010年卒向けの募集広報費が減少している。 ・求人はいずれの業種も減少傾向だが、特にサービス業と製造業の減少幅が大きい。また労働者派遣事業者からの新規求人の減少が顕著であり、この要因として、景気の悪化により、労働力確保が不要となったため、派遣離れが起こっている事があげられる。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当） 衣料品専門店（経営者）	販売量の動き 単価の動き	・イベントや催しでの販売数量の動きがやや良くなっている。 ・前年と比べてアウターや単価の高い商品が大きく販売をリードし、売上にも相当貢献した。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・売上は前年比で多少上昇しているが、単価の高いものを購入する人やまとめ買い、衝動買いをする人はめっきり少なくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が安い物を買おうとしても、安い中国産の商品が店頭にはほとんどないので、やむなく高い国産品を買うことになっている。そのため、景気の悪さが下げ止まったとか、売上が上がったといっても、実際はそれだけではない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・前月同様、たばこ以外の一般品売上が前年割れで、明らかに一般品の買い控えが顕著である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・法人の出張を主力としている航空券を利用した東京へのビジネスバック商品や海外へのビジネスでの航空券は伸びている。しかし、個人の旅行需要は減っている。不景気感や株価の下落が海外旅行をけん引していたシルバー層の旅行意欲を減退させており低調である。ただ、今年の年末年始は大型連休になるため、海外旅行、国内温泉旅行などの申込は例年並みである。
	やや悪く なっている	タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子や実車数を見ると、3か月前とほぼ変わらず、全体的に低迷している。
		通信会社（支店長）	単価の動き	・最近、景気沈滞から抜け出しているようにも見えるが、民間消費の回復は依然変化がなく、不安定なものである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の来店客はほぼ前年並みで、学生やOL等がそこそこ来て、売上もそこそこになっているが、週末は、ファミリー層を中心に来街客が激減している。売上もそれに比例して、週末を中心に大変厳しい状況になっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・店舗の売上が低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数は若干減った。売上高は食品の催事が好調に推移したものの、ファッション衣料及び美術、呉服などが苦戦したため前年割れとなり、全般的に低調であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・必要な物以外は買わないという節約感が非常に強まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の減少が続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の動きは非常に悪くなっており、季節変わりでも消費行動に結びついていない。動きのある期間が短くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客と店頭で接するにあたり、かつてない程、客の消費心理が冷え込んでいる。景気の先行きが全く見えない不安が消費を停滞させている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・10月は気温も高めであり、秋冬商品の売上が振るわない。特に単価の高い商品の売上が低調である。例えばコートは売上本数で前年の半分にも届いてない。また、内容的にもウール系は実績ゼロであり、単価の低い非ウール系しか売れていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売先である全ての業態の人が不景気を口にして、台替えの見合わせをしている。夏のガソリン高騰時より、販売は冷え込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格は少し下がったが、株価の大幅な値下がりにより消費は慎重になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・先月までは車両販売のうち、新車がまずまずの動きで8～9月低迷していた中古車をカバーしていたが、10月は新車、中古車共に大きく前年を割り込んだ。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・度重なる食の問題で、食物に対して過敏になっていることに加え、金融不安や景気後退がささやかれる状況下において、外食するという気分にはなりにくい。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・原材料や原油価格の高騰による商品の値上げは一巡したようであるが、商品単価は上がったものの客単価については上昇の気配が見えない。以前の値上げのときは収入も上がったため消費の向上につながっていたが、今回は収入が増えないこともあり、調整可能な小さい容量への変更等で対応せざるを得ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月は、もう少し良くないといけませんが、来客数が伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レストラン関係の来客数が昼夜を問わず減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・利用回数と単価が伸びない。近距離の利用が多い。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・株価の暴落等市場の激変により来客数が減少傾向で、客の購買志向が抑えられている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・営業時の客の反応が一層下向きになっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客者の予約状況や単価を見ると景気は下向きである。
		設計事務所（所長）	それ以外	・社員の中で、マイカー通勤から自転車やバイクに切り替える者が多くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・来客数も単価も客の様子も全て悪い方向に向かっていく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少なく、沈滞ムードが高まっている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・事故米、中国産食品、プライベートブランド等の問題が一時期に重なり、清酒や本格焼酎の動きが極端に悪い。購買者から、原材料や産地についての問合せや文書での確認を求められる事が急増した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・インテリア、宝飾品、絵画など、単価の高い商品が全く売れない状況になってきている。一般商品も、平均単価がやや低下しているという状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品愛好者も、株価低迷のため購買意欲が減退し、高額商品の動きが極端に悪く、低価格商品でもまとめ買いが減り、販売量が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・当社も含め、縮小・閉店が目立つ。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年同期と比べて、レジ客数が2割下落している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・販売目標の見直し計画を立てても、達成には程遠い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [ファースト フード] (経営 者)	お客様の様子	・原材料高騰、運賃高騰、販売価格値上げ等により、来店頻度減少による客数減少や新規客の減少がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜、飲みに出る人が極端に減っている。タクシーを控える人が増えている。
		観光名所 (職 員)	来客数の動き	・入場者数がかかなり減少しており、外国人の観光客も減ってきている。
		美容室 (経営 者)	お客様の様子	・節約傾向のために来客数が減少し、単価が低く抑えられている。リピーターの来店サイクルも長くなっている。
		設計事務所 (職 員)	競争相手の様子	・賃金下げ、リストラ、倒産が身近な事業所や同種企業の中で、一段と多くなってきた。今年度乗り越えられるかの瀬戸際との話題が増えた。また、貸し渋り等の影響が、黒字倒産も発生している。
企業 動向 関連	良く なっている	木材木製品製造 業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・季節要因と12月引き渡しの住宅優遇税の関係で、10月の着工数が増加し、12月引き渡しという状況になっている。
	やや良く なっている	食料品製造業 (従業員)	取引先の様子	・冬場の需要期が近づき、麺類に動きが出ており、2～3カ月前に比べると景気は若干良くなっている。
	変わらない			
	やや悪く なっている	繊維工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・百貨店、ギフト専門店からの発注が減っており、問い合わせしてみると、客足の減少、購入単価の低下など、厳しい状況になっている。食品の値上り、金融経済の悪化による逆資産効果や購入意欲の低下が見られる。
		鉄鋼業 (総務・ 人事統括)	受注価格や販売 価格の動き	・順調であった受注量は北京オリンピック時期をピークに減少方向である。それに合わせて原材料・製品価格とも低下に転じており、在庫処分が急がれる。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・工場の建設、増設も終わり、現状では何一つ建設的なものはない。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・公共事業がほとんどなく、民間も工事が少なく、受注量が全然伸びない。
		建設業 (総務担 当)	取引先の様子	・資材価格の上昇が一段落し、一部では低下に転じてきた。中でも鉄鋼関係、生コンは、かなり値下げをしてきており、仕入価格は落ち着いてきたが、全体的にはまだまだ厳しい状況が続いている。
		通信業 (営業担 当)	それ以外	・営業活動で訪問している客との会話のなかで、消費に関する明るい話題がまったく無い。大型量販店やスーパーのマネージャー層からも「個人消費の冷え込み」「生活防衛意識の強まり」「消費を控える風潮の定着」などの話をよく聞く。
		通信業 (部長)	受注量や販売量 の動き	・新商品発売前ではあるが、販売数量の落ち込みが大きく、また商品価格もより低価格のものが好まれている。販売数量についてはここ数ヶ月、前月比15%から20%低下しており、増加の兆しが見えてこない。
	広告代理店 (経 営者)	それ以外	・原油価格の高騰に伴った資材価格値上げも一段落しているが、世界的な経済危機の余波がどのように影響するか不透明である。不安要素ばかりで、よい要素がほとんど感じられない状態である。	
悪く なっている		一般機械器具製 造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・大型クレーンの中小ユーザーの経営が厳しく、引き合いが減少している。受注分もキャンセルが発生してきている。小型クレーンにおいても、トラック登録台数の減少に歯止めが掛からず、その影響を受け低迷している。
		金融業 (融資担 当)	取引先の様子	・製造業の中でも、倒産や元金の据置き要請等が数件発生した。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の決算状況や試算表の状況を見ると、前年比で17%くらい売上が落ちており、それに伴い、利益もかなり悪くなっている。悪化傾向が全業種に広がってきている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・現在の景気後退が顕著になる前に新卒の採用予算は成立させている企業が多いので、積極的な営業活動もあり、新卒採用における予算獲得は予測より良い状態となった。
	変わらない	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、建設業、運輸業を中心に、ほとんどの産業で前年同月を下回った。特に一般の減少が大きく、正社員をリストラしてパートで補おうとする動きが見られた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は3か月前より、12.8%、361人増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で10ポイント以上の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・企業側が採用にあたり、極力採用費を抑える傾向が出てきており、民間の紹介機関よりも無料で紹介を受ける事が出来る公的機関を利用する傾向が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数や求人数が減少している。
悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・各企業とも予算の削減を行い、新規採用はストップしている。特に外資系は顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ガソリンを始めとする値上がりで消費マインドが冷えているところに、今回の金融危機が重なり、広告活動が停滞している。どの業種でもまんべんなく落ち込んでいる。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・店頭販売と並行してネット販売もしているが、全国から注文が来ている。ネット販売は少し増えており、1件当たりの単価も高い。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地区では人口に対しスーパー、コンビニ、デパートなどが多く、商店街には客が来ない。
			販売量の動き	・物が動く季節であるが、客の購買意欲がない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量の動き、客単価は変わらないが、買上点数が前年比98%と前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・原材料価格の高騰などで販売単価はわずかに上昇しているが、買上点数は減少している。買い控えや安い店への買い回りが目立つ。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上高は前年比105.6%、コンビニは同92.0%、ローカルスーパーは同114.0%である。売るべき物売り、販促活動に取り組んできた結果である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、販売台数は前年並みである。内容を見ると、価格は高くても燃費が良い車を購入する傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・家具や建具の即売等を行うイベントが開催されたが、各売店への来客数は減少している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいで推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・プライベートでの利用はそこそこあるが、社用、グループ客が減っている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、周辺のメイン商店街も空洞になっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・天候に恵まれキャンセルも無く、予約も変動無く推移している。しかし新規客の予約は、これまでと変わらず鈍い状況にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内旅行を中心に需要はあるが、先の予約は弱い。旅行代金がかかる傾向にあるため、安い商品に需要が集まる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設についてはNHK大河ドラマの好影響が続いている。
競輪場（職員）	販売量の動き	・発売額、入場者数共に若干ながら増加傾向にある。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来客数が相変わらず減少傾向にある。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地に関する問い合わせが前月同様なない。安くないと買えないと言う客が多く、景気はあまり変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の来街者数がかなり減っている。祭日、休日でも中心街には客足が伸びず、郊外店に行く客が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・とにかく来客数が少なく、天気が悪い時は特に少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・安売り商品を準備しても、購入する客が少ない。特に食品の動きは鈍くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・株価暴落や円高の報道以降、経済不安が広がり、買い控えが起きている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年行われている中心商店街の通行量（歩行者・来街者）調査によると、前年比4%の減少であった。減少ペースは鈍化した。これ以上減少すると空き店舗だらけの中心商店街になる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・出来る限りの販促を行っているが、客の反応が悪い。価格を低くしても購買に繋がらず、本当に必要な物しか売れない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全店割引特招は、来客数、レジ客数、買上単価共に前年を上回った。クレジット催事を自社クレジット催事に変更し、新しいメリットを用意し、新規会員を獲得している。お買得、ポイント付加等のメリットへ敏感に反応する姿勢が一段と強まっている。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・週末の来客数の落ち込みが激しい。客は郊外型ショッピングセンターへ流れているほか、家族ぐるみでの買い物を控えている傾向がある。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前半は気温の低下に伴い秋物衣料が動き、売上は前年並みに推移した。一方、中盤からは高温や米国のサブプライムローン問題に端を発した世界同時不況等により低迷した。また、後半からは同業他社の閉店セールの影響もあり低迷した。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・年金、高齢者の医療制度、ガソリン高騰、食品偽装等消費マインドに悪影響を及ぼすニュースが多く、先行きの不安を話す客が多い。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・来客数、買上客数共に前月から4ポイントほど下降傾向にある。消費者の消費意欲は、金融危機・株安の影響で一気に冷え込んでいる。物産展催事等の買上客数は好調であった前月から一転して悪くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・薬品や添加物等による問題で食品への不安が募っており、厳しい。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・各社創業祭等を行っているが、食品に関する諸問題により買い控え傾向にあり、動きが鈍い。食料品は前年比94%となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品は生鮮品・加工品共に伸びている。単価の値上げで買上点数は減少しているが、売上は増加している。しかし紳士・子供服、家電、インポート商品が苦戦しており、化粧品、タバコ、ゲーム等の動きも鈍い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・高額商品の動きが特に鈍っている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・価格高騰に伴い、購入には非常にシビアであり、買上点数は減少している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・フロア全体が前年の売上を下回っている。店の前を歩いている人がとても少なく、来客数が確実に減っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年を大きく割り込んでいる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・平日、休日共に販売数がやや落ちている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は高止まりから徐々に下がり、ガソリンは30円ほど下がったが、販売量にさほど変化はない。小売価格は毎週変化しており、毎週下がるのではという期待感から定量・定額給油の傾向にある。
高級レストラン（専務）	来客数の動き	・忙しい日と暇な日との差が激しい。客の懐は完全に冷え切っている。		
旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・原油価格の高騰は落ち着いてきたものの、世界的な不況感が高まり企業需要の落ち込みが懸念される。また個人の余暇消費も落ち込んでいる。		
タクシー運転手	来客数の動き	・国体が開催されたにもかかわらず、全く客の動きがなく、夜の街も客がいらない。また会社を解雇され、当社に面接を受けに来る人が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量が低下している。また、強力な営業力を有する販売代理店でさえも販売量が低下している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・強化商品のプロモーションが弱く、来客数が激減し、一般消費者、法人契約共に販売台数が大きく落ち込んでいる。付加サービス販売を強化しても、落ち込んだ収入をカバーしきれていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体の宿泊とコンベンションの利用は好調であるが、個人客の予約が伸びない。ゴルフは堅調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場者数が落ち込んでいる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月の入場者数は前半、中旬と前年並みに推移していたが、下旬になって急激に減り、前年を1割程下回った。特に地元の客が減っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・株安や世界同時不況の影響を受けて、商店街の来客数が激減している。さらに客単価も下がり、個人消費は落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街にある大型百貨店が閉店し、来客数も売上も減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・中央市場で特に果物の相場がたたない。前年の5～7割位の相場であり、かなり厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・世界の金融危機により、先行き不透明な状態で来客数も減少している。また取引先の経費削減により、事務所用の注文も無い状態である。売上も前年比20%以上の減少である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価が大幅に低下している。特に、メンズ、レディス共にアパレルの動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・買い控え傾向が強まっている。また必需品と言われる冬物防寒衣料の単価がかなり下がっている。また高額品の動きも悪く、特に美術、呉服、宝飾等の百貨店が最も得意とする分野が非常に厳しい状況である。またインポートブランドの動きも極めて悪く、これまで経験したことがないような厳しさである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は今要る物のみの購入で、まとめ買いや先物買いをせず、動きが鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年と同様の催しを開催しても、まとめ買い、ついで買いは皆無であった。目的の商品のみの購入となっており、来客数も減少傾向である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・半径5キロ圏内に1万2,000平方メートルほどの店舗がオープンした影響もあって、来客数が前年比2けた減となっており、他店でも前年を10%ほど下回っている。売上はシェアの高い食料品が前年比10%ほど減少しており、厳しい状況である。全体でも前年比6～7%低下しており、今年度で一番悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昼の弁当商材の単価が落ちており、弁当、野菜、デザート込みでワンコイン以内に抑えて購入する客が増えている。食品については鶏肉の売上が上昇し、前年比110%と伸びているが、豚肉については前年並みで推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・土日の来客数が大幅に減っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・原材料の値上げ等で主力商品の菓子パン、弁当類が値上げしており、客の買い控えが多くみられる。財布のひもは以前より固い状況である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・タスポ効果で来客数は伸びているが、客単価が前年より大幅に下回っており、全体的に売上は悪い。買い控えがある。
		衣料品専門店	来客数の動き	・株価が下がり暗いニュースが多い影響で、来客数が減っている。買上単価が低下することはあったが、今月は来客数の減少が目立っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・10月半ばに商店街恒例のイベントを実施したが、来街者も少なく、客の財布のひもはいよいよ固く締まっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・世の中の動き、特にテレビ報道の影響で客が不安がってなかなか売上に結びつかない。小さな動きでも瞬時に伝わり、客はとにかく不安がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・秋冬物の最盛期で商品も揃っており、催事も3度行ったが客の出足は非常に悪い。見ているだけで購買にはつながらず、単価も非常に低い。買い控えの傾向が強まっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ミセス衣料品は前年比4.5%減、ヤングは同2.1%減、ブランド衣料も前年比大幅減、雑貨物は横ばい状態である。海外ブランドのハンドバッグが売れなくなっている。時計、宝飾も売上が大幅に減少、価格も2～3割下げているがそれでも動きが鈍く、売れていない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・株価が下がり、客は先行き不透明感を抱いている。家電は使えればよいと価格の安い商品を選ぶ客が多く、客単価が落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・車に故障がないと新車購入につながらない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車の受注は、前年比80%と大変厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・高額商品の動きが悪くなっており、特にカーナビゲーションの動きが鈍い。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	単価の動き	・景気の後退と共にまとめ買いが明らかに少なくなっている。不要不急の物は買わない傾向にある。
		ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・株安円高等の影響で企業が接待費をかなり削減しており、料亭を利用しなくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・世界的な景気後退の影響で、来客数、客単価共に落ちている。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・大幅な金融の変動により先行きが懸念され、消費者の財布のひもが固くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・レストラン共に来客数が減少している。ビジネスユースと個人消費の抑制が影響している。
		都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・今までは販売量や単価の動きで判断してきたが、初めて客の様子で悪いと実感できる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年であればゴルフ客が多いが、今年は少なく、夜の街も動きが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・平日は飲み屋に行く客が極端に少ない。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・解約数が増加している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・景気の悪化により、ケーブルテレビへの新規加入者数は前年比で減少している。また、解約者数も増加している。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・天候が悪いせいか買い控えをしている客が非常に多く、売行きが悪い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客が海外品を回避し、国産品へのシフトがみられる。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国産食品問題で国産志向の高まりが一段と強くなっているが、飼料高騰などの要因で原料の手当てがつかず、チャンスロスを招いている状態である。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・株、為替の影響で銀行の貸し渋り、資材の高騰、輸出の問題等があり、非常に厳しい。消費もなかなか伸びず、小売業も相当厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・装置金属部品加工部門において、受注量の落ち込みがみられる。装置開発部門の受注は引き続き好調である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・メーカーが工場閉鎖及び稼働率を下げており、大変厳しい状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・日常生活に直接関係ないような商品の荷動きが悪くなっている。特に園芸商品、ペット関連商品の荷動きが悪い。
	通信業	受注量や販売量の動き	・上期の通信工事は好調であったが、下期の工事は減っている。金融不安による影響が設備投資が先延ばしとなっている。	
金融業（営業担当）	取引先の様子	・世界同時不況の影響により、年商1億円前後の中小企業経営者の多くは当面の設備投資を見合わせている。資金需要も乏しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
悪く なっている		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業、土木関係の企業がかなり多い地域であるが、県や市町村からの公共工事の発注がなく、資金繰りが非常に厳しい状況にある。そうしたなか、原油価格高騰等に伴う資金繰り安定化制度が県から打ち出され、それを利用する企業がかなり増えている。かなり厳しい状況である。	
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・金融不安の影響を受け、企業が広告出稿に消極的になっている。全体で前年比2割程度の減少となっている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量並びに単価が減少している。	
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	競争相手の様子	・リース業界においては国内の景気後退による設備投資の減退の影響を受け、契約数が大幅に落ち込んでいる。当社、同業他社共に前年比80%にまで落ち込んでいる。	
			繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・既製品やオーダー品の注文が全くない。在庫も残っており、10年前のパブル崩壊後よりも悪い。
			家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・確実に仕事量が減っている。マーケットが縮小しているなか、株安、円高等が重なり、新規物件の縮小や中止の話が多くなった。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1年で一番品物が動く時期であるが、受注状況は大変悪くなっている。1週間休業した企業もあり、厳しい状況である。商社の展示会を東京で行ったが、来客数が少なく受注がない。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業の売上不振により、ここ数か月は見積もらない。自動車以外も受注量は減少傾向である。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連に関しては大手中堅企業問わず、底なしの状況である。金型全般は大幅に落ち込んでおり、稼働率が大幅に低下している。また精密機械、それに関連する部品等の動きも非常に鈍い。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・発注の予定は立っているが、引き延ばしになっている。受注価格がひっ迫しており、資材の高騰で厳しい状況である。
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規大型案件の成約が全くない。
			金融業	取引先の様子	・素材、燃料の値上がり、公共工事の減少等が依然続いており、中小企業の資金繰りは大変厳しい。自動車メーカーなどの減産体制の影響もみられる。建設業、製造業、小売業などの悪化が顕著である。
			金融業（営業職 渉外係）	それ以外	・世界的な金融危機が続いており、国内外のマーケットが混乱している。取引先も業績に大きな打撃を受けており、景気は悪くなっている。
不動産業			受注量や販売量の動き	・売買仲介は購入申込があっても、銀行ローン審査が通らず、客は購入できない。購入申込金額も低下している。賃貸管理は、売上減少や材料費の高騰を理由にテナントより賃料減額の交渉件数が増えている。空室の増加も目立つ。賃貸仲介は、初期費用の低い物件が求められており、法人契約が減っている。家賃補助額も減っている。	
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・事故米を使用した焼酎メーカーは売上が大幅に減少している。小売店も焼酎の売上は前年比20%減少している。			
その他サービス業	競争相手の様子	・地方自治体の建設工事は発注量が減少している。道路、下水道などを設計・施工する建設コンサルタントや建設業は、受注量が激減しており、経営難となっている企業が増えている。銀行に借入れを申し込んでも貸し渋りに合い、ビジネスローンから高い利率で借入れを行っている企業が見られる。			
雇用 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前に比べて1.5%増加している。前年比は25.6%の減少となっているが、減少幅は小さくなっている。	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大小含め、求人広告の件数が大幅に減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・金融危機、円高の影響により、北部九州の自動車産業が減産体制にあり、臨時的雇用者数が減っている。下請の製造業を中心にますます厳しくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・金融関連の依頼、契約満了時の後任依頼などが減少している。特に後任不要は大手企業の支店レベルから中小企業の本社まで広がっている。年末年始に向けた販売案件の依頼も本格化する時期であるが、まだ具体的な動きが出ていない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・秋採用に関する企業側の求人活動が前年と比べて鈍い。人事担当者との懇談においても、夏採用時よりも求人意欲が低下している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣の契約が終わり、社員の異動などが多くなり、新規採用を控えている企業が多い。また企業への注文数や売上も減っているため、人員は少なくとも対応できているようだ。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業が支店縮小、閉鎖を行っており、派遣雇用は敏感に反応している。あと1年は雇用回復は見込めない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・例年、就職サイトを利用しているが、経費節減のためサイト利用を中止している。毎年新卒採用を行ってきたが、H21年度の採用は見送るかもしれない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣先の業績不振による派遣終了などが増えている。半導体関連は深刻であり、早期退職者を募るようである。また秋のイベントシーズンであるが、単発の依頼も少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社の実績そのものが悪化している。例年9月、10月になると求人市場は活発になり、売上実績を伸ばすが、今期は求人件数の減少に伴い、大幅に売上は減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告を扱っていた長年の取引先が倒産するなど、求人を取り巻く環境の厳しさを目の当たりにしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比38%と大きく落ち込んでいる。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・既存客からの契約終了・更新なし、新規客からのオーダー皆無の状況が金融危機発生以降、更に強まった。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年比1割程度減少している。また、内定企業の業績悪化に伴う内定取消しが発生している。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信会社（店長）	販売量の動き	・例年ならば冬の新商品を待つため、買い控えにより販売数の減少が起こるが、今月に入り落ち込みが無く、このまま来月の新商品の販売へと推移する。
		その他のサービス〔レンタルカー〕（営業担当）	来客数の動き	・燃料サーチャージの影響で旅行客が海外旅行から沖縄旅行にシフトしていると考えられ、観光客の利用が好調に推移している。また、ガソリン単価も下落傾向にあり稼働単価もガソリンの高騰の時期に比べ上昇傾向にある。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・物産展が堅調に推移するなど食品は前年並みの推移をみせているのに対して、衣料品の動向は依然として回復傾向に向かっているとは言えず低迷している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・良い日と悪い日がはっきり分かれる。客の気持ちが読めない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果でたばこ以外の売上も増加しているが、それはコンビニへの来客数が増えただけで、客の購買意欲はシビアなままである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・10月の当施設の利用者数は、26日現在で前年同月比110.4%となっており、4月以降、前年同月比で同程度の伸びが続いている。この状況から、沖縄観光の景気は良い状態が続いており、入域観光客数は順調に推移している。来園者は修学旅行、一般団体、家族旅行等が中心である。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・特に大きな動きはみられないが、やや不透明な感を受ける。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	一般小売店 〔鞆・袋物〕 (経営者)	お客様の様子	・買回り品の購入に対して客は大変慎重になっている。同じ商品でも2度、3度見てから買うような傾向がみられる。
		スーパー(販売企画担当)	競争相手の様子	・全国大手グループが多品目の商品の値下げを行い、テレビ、新聞などのメディアも大きく取り上げている。弊社は競合店の影響によるものと考えられる客数減で売上不振のため、一部値下げを検討中である。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・すべての買物に対し、慎重な姿勢が見受けられる。今までのようにもう1点を余分に買う客が減っている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・9月の中旬から急に客の動きが悪くなって1品単価、客単価共に下がっている。
		その他専門店 〔楽器〕(経営者)	来客数の動き	・今月に入って前年より確実に売上が減少している。人の動きは変わらないが、売上は厳しい。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	お客様の様子	・来客数は例年並みだが、客の価値観が大変シビアになっていて価格、味、サービス、販促活動を徹底追求していないとすぐ来客数が落ちる。人手不足と仕入れの高騰で苦しい状態が続いている。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・10月までは前年並みで終了見込みであるが、10月末時点での11～12月の受注状況は前年同期と比較して下回る状況である。
		観光型ホテル(総支配人)	販売量の動き	・宿泊人数は大幅に減少しているが、婚礼等のバンケット部門が大幅に伸び、総売上でも増加している。しかし、バンケット部門は人件費等のコストや、食材原価等もかかるため、収益ではやや減少しており、厳しい運営が続いている。
	悪くなっている	その他専門店 〔書籍〕(店長)	販売量の動き	・商品の値段が少しずつ上がってきている。衝動買いはほぼ無くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業土石業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月と同様に遅れていた工事物件の建築確認許可が下りて、販売量がやや増加している。
	変わらない	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・食品、雑貨、建築資材の輸送において、特別物量が増えている様子がみられない。
		輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・新建築基準法移行問題や、大手不動産業者の倒産、建設資材の高騰に影響され、民間工事は依然低迷しているが、それ以上にある地区を中心に公共工事の土木関連が堅調で、生コンやアスファルト用砂及び砕石の受注がある。
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築の契約棟数は横ばいである。リフォーム工事は、受注価格が低下している。
	悪くなっている	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・地方への外注を行ってきた首都圏ソフト開発業者は社内での開発にシフトしてきている。
会計事務所(所長)		それ以外	・価格だけではなく、販売量も大きく減少している。どういう対策を講じても、業績回復はしばらくは難しい。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・前月までと違い、依頼数が少なくなってきた。また派遣契約終了に際して、契約更新をしないケースが多くなってきた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・平成20年9月の新規求人数は2,288人で、前年同月比21.4%減となっている。県外からの求人は自動車産業等の雇用調整等に影響を受けて減少している。新規求人倍率は0.55倍で前年同月比で0.18ポイント悪化している。一方、新規求職者数は4,127人で前年同月比4.6%増加している。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・前年の同時期は、次年度卒業生向けに何件もの求人があったが、今年は1社のみ求人しか来ていない。企業側の採用に関しての動きが慎重になっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・県内、県外共に、やはり求人数が前年に比べると弱含みになっている。勢いが足りない。
悪くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・世界的金融危機、円高による影響で、日本大手企業の業績が低迷し、そのしわ寄せが中小零細を含めた末端まで及び、求人が一気に止まってきている。	